

Université de Montréal

Les facteurs de croissance des activités informelles de
valorisation des déchets solides urbains : cas de Dakar

Par
Oumar Cisse
Faculté d'aménagement

Thèse présentée à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Philosophiae Docteur (Ph.D.)
en Aménagement

Septembre, 2003

©Oumar Cisse, 2003



National Library
of Canada

Bibliothèque nationale
du Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services

Acquisitions et
services bibliographiques

395 Wellington Street
Ottawa ON K1A 0N4
Canada

395, rue Wellington
Ottawa ON K1A 0N4
Canada

Your file *Votre référence*

ISBN: 0-612-92727-X

Our file *Notre référence*

ISBN: 0-612-92727-X

The author has granted a non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of this thesis in microform, paper or electronic formats.

L'auteur a accordé une licence non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de cette thèse sous la forme de microfiche/film, de reproduction sur papier ou sur format électronique.

The author retains ownership of the copyright in this thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège cette thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms may have been removed from this dissertation.

Conformément à la loi canadienne sur la protection de la vie privée, quelques formulaires secondaires ont été enlevés de ce manuscrit.

While these forms may be included in the document page count, their removal does not represent any loss of content from the dissertation.

Bien que ces formulaires aient inclus dans la pagination, il n'y aura aucun contenu manquant.

Canada

SOMMAIRE

Cette thèse s'intéresse aux acteurs informels impliqués dans la valorisation des déchets solides urbains. Plus particulièrement, elle se propose de vérifier au sein de ces activités l'existence de deux franges distinctes selon la facilité d'accès, une stagnante voire involutive, n'assurant que la survie de ses membres, et une autre, en croissance, dégagant des surplus de revenus et en réinvestissant une partie.

Le positionnement théorique de ce travail s'inscrit donc dans les approches *trialectes*, tri-sectorielles, qui instaurent cette dualité à l'intérieur du secteur dit informel. Nous adhérons aussi à la perspective qui installe une telle segmentation au sein d'une même activité, telle que la valorisation informelle des déchets solides urbains. Enfin, nous soutenons aussi dans le cadre de cette thèse que des facteurs tels l'accès au terrain, la participation à des groupements, le niveau de formalité, l'expérience dans l'activité, la pratique de la pluriactivité et l'existence de liens avec l'économie moderne ont des impacts sur la croissance des revenus et des investissements réalisés par les acteurs informels de la valorisation situés dans la frange supérieure.

A travers l'étude de cas réalisée à Dakar à partir d'entrevues semi-dirigées avec les récupérateurs, les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans récupérateurs, nous avons effectué une analyse détaillée de la pratique de valorisation informelle des déchets à Dakar, de la situation des divers acteurs impliqués, de leurs relations, de leur dynamique, des résultats et de la contribution de leur activité à l'économie urbaine.

Cette thèse confirme que les activités les plus difficiles d'accès permettent de dégager les revenus les plus importants et que les critères tels que l'importance du capital de départ, le niveau de compétences requis et le statut social de la profession, utilisés pour le traduire s'avèrent pertinents. Quant à la segmentation de ces activités de valorisation informelle des déchets en deux franges distinctes, une de survie et une autre de croissance, elle n'apparaît pas toutefois de façon systématique suivant le seuil du salaire minimum adopté. Seuls les enfants récupérateurs seraient à loger dans la frange de survie. Cependant, on a observé des différences de revenus majeures entre les récupérateurs, les

revendeurs et les artisans/récupérateurs et les grossistes spécialisés, pouvant favoriser la prise en compte de trois segments selon le critère du salaire minimum officiel, qui est apparu discutable pour traduire le seuil de subsistance.

Cette thèse montre aussi que les récupérateurs sont davantage marginalisés à partir de l'image négative de leur occupation que par la faiblesse de leur niveau de revenu.

Cependant, la petitesse de la taille de notre échantillon, l'adoption d'une même pondération pour tous les facteurs de croissance et la faible décomposition des possibilités de réponses pour les indicateurs de facteurs tels que l'accès légal aux terrains, n'ont pas permis une évaluation précise de la relation entre l'indice de facteur de croissance d'une part, les revenus et investissements réalisés d'autre part.. Elle a néanmoins permis de mettre en exergue l'importance du facteur terrain, en particulier le type de tenure, dans l'activité de valorisation. Cette dernière est amplement ressortie des entrevues et a été adéquatement illustrée par les déguerpissements dont ces acteurs font l'objet. Enfin, les seuls acteurs qui ont réalisé des investissements demeurent aussi ceux dont l'appropriation des terrains est légale.

La participation à un groupement n'est ressortie permettant une amélioration de l'activité de valorisation que pour des acteurs établis sur le même site, aux actifs modestes et dont l'occupation est inscrite dans la durée. Le facteur pluriactivité, même si nous ne pouvons conclure sur son impact par rapport aux revenus, est apparu jouer un rôle important dans la sécurisation de l'activité de base. Quant à l'existence de liens avec l'économie moderne, elle demeure potentiellement intéressante eu égard à la stabilité qu'elle offre dans la transaction, l'importance du volume des matières manipulées et quelques fois aux meilleurs prix offerts. Toutefois, elle entraîne des coûts additionnels pour l'acteur informel quand la transaction exige de ce dernier le respect de certaines dispositions administratives et procédures. Ce travail ne permet pas aussi de soutenir que l'expérience dans l'activité et le niveau de formalité de cette dernière aient un impact sur les revenus et les investissements réalisés par les acteurs informels de la valorisation des déchets.

Mots clés : secteur informel, valorisation, déchets, segmentation et croissance

ABSTRACT

This thesis focuses on informal actors involved in urban solid waste recovery. More specifically, it aims to confirm the existence, within these activities, of two distinct fringes based on their access facility. One of them is stagnant if not volitional, and only serves as a means of survival for its members, while the other, which is expanding, generates surplus revenue and reinvests part of it.

The theoretical stance of this thesis is in line with the *trialistic*, tri-sectoral approaches, which establish this duality within the so-called informal sector. We also agree with the perspective that establishes this type of segmentation within the same activity, such as the informal urban solid waste recovery. Finally, we further uphold, within the framework of this thesis, that factors such as access to land, participation in association, the level of formality, experience in the recovery activity, the practice of pluriactivity and the existence of links with the modern economy have impact on the growth of revenue and investments realised by informal solid waste recovery actors, classified in the upper fringe.

Through the case study, conducted in Dakar on the basis of semi-directed interviews with waste pickers, dealers, specialised wholesalers and craftsmen transforming waste material, we undertook an in-depth analysis of the informal waste recovery practice in Dakar, of the situation of the various actors involved, of their relations, the process, results and contribution of their respective activities.

This thesis confirms that the more inaccessible an activity, the more considerable the income it generates. Besides, the criteria such as the volume of initial capital, the level of competence required and the social status of the profession, used to express this access difficulty, prove to be pertinent. However, the fragmentation of these informal waste recovery activities into two distinct fringes, one for survival and the other for growth, is not systematically apparent if we refer to the minimum salary threshold adopted. Only children operating as pickers can be ranked in the survival fringe. It is worth noting however, that a huge income difference has been observed between waste pickers,

dealers, craftsmen/pickers and specialised wholesalers. Thus, they can be classified into three segments based on the official minimum wage criteria, which is debatable, to translate the subsistence threshold.

This thesis also shows that the marginalisation of waste pickers is attributed more to the negative image one has of their profession than to their low income level.

However, in view of the small size of our sample, the use of the same weighting for all growth factors and the insufficient breakdown of response possibilities for indicators of factors such as legal access to land, the analysis of the data did not allow us to effect a precise evaluation of the relation between the growth factor index on the one hand, and the income and investments realised, on the other. We were however able to highlight the importance of the land factor, particularly as regards the type of tenure, in the recovery activity. The latter was extensively harped on in the interviews and was adequately illustrated by the evictions to which these actors are subjected. Finally, the only actors who effected investments happen to be those who acquired land legally.

Participation in association is shown as a mean of waste recovery activity improvement only for actors with modest assets, working on a permanent basis and who share the same site. Even though its impact on the income cannot be confirmed, the pluriactivity factor seems to play a key role in securing the basic activity. As for the existence of links with the modern economy, while it is still potentially interesting in view of the stability in the transaction, the huge volume of handled materials and sometimes to obtain better prices, it does not guarantee a higher income in certain situations. This is the case when the transaction with the formal actor requires the informal actor to comply with some administrative provisions, and thus results in additional costs.

On the basis of this thesis, one cannot argue that the experience in the activity and the latter's level of formality, have an impact on the income and investments realised by informal waste recovery actors.

Key words: informal sector, waste recovery, segmentation and growth factors.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|------|
| SOMMAIRE | iii |
| ABSTRACT | v |
| TABLE DES MATIÈRES | vii |
| LISTE DES TABLEAUX | xi |
| LISTE DES FIGURES | xii |
| LISTE DES ENCADRÉS | xiii |
| LISTE DES ABRÉVIATIONS ET DES SIGLES | xiv |
| DÉDICACE | xvi |
| REMERCIEMENTS | xvii |
| INTRODUCTION | 1 |
| PARTIE I : APPROCHE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE | 8 |
| CHAPITRE 1 : LES THÉORIES SUR LE SECTEUR INFORMEL | 9 |
| 1.1 Historique du concept | 9 |
| 1.2 Le débat entre dualistes et structuralistes | 15 |
| 1.2.1 Le courant dualiste | 15 |
| 1.2.1.1 La théorie des activités informelles | 16 |
| 1.2.1.2 La thèse néo-libérale | 17 |
| 1.2.1.3 La thèse culturaliste | 17 |
| 1.2.1.4 La thèse de l'économie populaire | 18 |
| 1.2.2 Les thèses structuralistes | 19 |
| 1.3 Les liaisons entre le secteur formel et le secteur informel | 21 |
| 1.4 La dynamique des activités informelles : subsistance ou croissance? | 24 |
| 1.5 Les contraintes auxquelles fait face le secteur informel | 26 |
| 1.5.1 Les contraintes économiques | 26 |
| 1.5.2 Les contraintes institutionnelles et légales | 27 |
| 1.5.3 Les contraintes socioculturelles | 27 |
| 1.6 Les rôles du secteur informel | 29 |
| 1.6.1 Générateur d'emplois et de revenus | 29 |
| 1.6.2 Producteurs de biens et services accessibles | 30 |
| 1.7 Les politiques à l'endroit du secteur informel | 31 |
| 1.8 Conclusion | 35 |

| | |
|--|---------|
| CHAPITRE 2 : L'INFORMEL DANS LA VALORISATION DES DÉCHETS SOLIDES | 39 |
| 2.1 Définitions | 39 |
| 2.2 Historique de la valeur dans les déchets | 42 |
| 2.3 Les pratiques et les acteurs | 45 |
| 2.4 La récupération : une stratégie de subsistance pour populations marginales? | 53 |
| 2.5 La valorisation : une stratégie marchande intermédiaire? | 58 |
| 2.6 La valorisation : un modèle alternatif de production de ressources? | 62 |
| CHAPITRE 3 : MODÉLISATION DU CADRE CONCEPTUEL | 71 |
| 3.1 Involution ou Croissance? | 71 |
| 3.2 Les thèses trialistes | 73 |
| 3.3 Le cadre conceptuel construit | 78 |
| 3.3.1 La récupération : la frange inférieure des activités de valorisation | 78 |
| 3.3.2 Les revendeurs, grossistes et artisans : des membres du segment supérieur | 81 |
| 3.3.3 Les facteurs de croissance des activités informelles supérieures | 83 |
| 3.3.3.1 La participation à des groupements | 84 |
| 3.3.3.2 L'accès à des terrains | 87 |
| 3.3.3.3 La pratique de la pluriactivité | 88 |
| 3.3.3.4 L'existence de liens avec l'économie moderne | 90 |
| 3.3.3.5 Le niveau de formalité de l'activité | 92 |
| 3.3.3.6 L'expérience de l'acteur dans la valorisation des déchets | 96 |
| 3.4 Les hypothèses formulées | 97 |
| CHAPITRE 4 : CADRE OPÉRATOIRE | 100 |
| 4.1 Les indicateurs | 101 |
| 4.2 La stratégie de recherche | 106 |
| 4.3 Détermination de l'échantillon | 108 |
| 4.4 La méthode de collecte des données | 111 |
| 4.4.1 Les entretiens semi-dirigés | 111 |
| 4.4.2 L'observation directe | 112 |
| 4.4.3 Les sources secondaires | 113 |
| 4.5 La méthode d'analyse de données | 113 |
| 4.5.1 Le système d'évaluation des indicateurs adopté | 114 |
| 4.5.1.1 La segmentation des activités informelles de valorisation | 114 |
| 4.5.1.2 Les facteurs de croissance des activités de valorisation | 118 |
| 4.5.2 La détermination de la note de l'acteur à partir du rapport d'entretien | 132 |
| 4.5.3 La vérification des hypothèses | 134 |
| 4.5.3.1 La segmentation | 134 |
| 4.5.3.2 L'impact du genre et de l'âge sur la récupération | 135 |
| 4.5.3.3 L'impact de facteurs de croissance sur la frange supérieure | 136 |
| 4.6 Conclusion | 137 |

| | |
|---|-----|
| PARTIE II : ÉTUDE DE CAS DE DAKAR | 140 |
| CHAPITRE 5 : LA VALORISATION DES DÉCHETS À DAKAR | 141 |
| 5.1 Profil de la ville de Dakar | 141 |
| 5.2 Évolution du système de collecte et de traitement des déchets à Dakar | 146 |
| 5.2.1 Avant 1971 | 146 |
| 5.2.2 De 1971 à 1985 | 147 |
| 5.2.3 De 1986 à 1995 | 149 |
| 5.2.4 De 1995 à 2000 | 150 |
| 5.2.5 Depuis 2000 | 154 |
| 5.3 L'industrie du recyclage à Dakar | 157 |
| 5.3.1 Le recyclage des déchets plastiques | 157 |
| 5.3.2 Le recyclage des métaux ferreux | 163 |
| 5.3.3 La valorisation de la matière organique | 166 |
| 5.4 La valorisation informelle des déchets à Dakar | 168 |
| 5.4.1 Les acteurs | 168 |
| 5.4.1.1 Les récupérateurs | 168 |
| 5.4.1.2 Les revendeurs | 170 |
| 5.4.1.3 Les grossistes spécialisés | 171 |
| 5.4.1.4 Les artisans/récupérateurs | 172 |
| 5.4.2 Les filières de valorisation informelle des déchets | 174 |
| 5.4.2.1 La ferraille et les métaux non ferreux | 174 |
| 5.4.2.2 Les matières plastiques | 175 |
| 5.4.2.3 Les bouteilles | 176 |
| 5.4.2.4 Le terreau | 177 |
| 5.4.2.5 Les autres filières | 179 |
| 5.4.3 Description des sites de valorisation | 181 |
| 5.4.3.1 La décharge de Mbeubeuss | 181 |
| 5.4.3.2 Les packs dans la ville de Dakar | 186 |
| CHAPITRE 6 : LA SEGMENTATION DES ACTIVITÉS DE VALORISATION EN DEUX FRANGES | 191 |
| 6.1 Récupérateurs itinérants en ville | 192 |
| 6.2 Récupérateurs sédentaires à la décharge | 196 |
| 6.3 Les récupérateurs de terreau à la décharge | 201 |
| 6.4 Les revendeurs à la décharge | 207 |
| 6.5 Les revendeurs en ville | 213 |
| 6.6 Les grossistes spécialisés | 218 |
| 6.6.1 Les grossistes de ferraille et métaux divers | 218 |
| 6.6.2 Les grossistes de matières plastiques | 221 |
| 6.7 Les artisans / récupérateurs | 225 |
| 6.8 Analyse de la segmentation et de ses critères | 226 |
| CHAPITRE 7 : LES FACTEURS DE CROISSANCE DES ACTIVITES DE VALORISATION | 230 |
| 7.1 L'impact des facteurs de croissance sur chaque typologie d'acteur | 230 |
| 7.1.1 L'activité de revendeur à la décharge de Mbeubeuss | 230 |

| | | |
|---|--|--------|
| 7.1.2 L'activité de revendeur dans la ville | 234 | |
| 7.1.3 L'activité de grossiste spécialisé | 239 | |
| 7.1.3.1 Le grossiste spécialisé en ferraille et métaux divers | 239 | |
| 7.1.3.2 Le grossiste spécialisé en matières plastiques | 243 | |
| 7.1.4 L'activité d'artisan/récupérateur | 245 | |
| 7.1.4.1 Le travailleur de métal | 245 | |
| 7.1.4.2 Le fabricant de toiles et de bâches | 248 | |
| 7.1.5 Conclusion | 251 | |
| 7.2 L'impact de chacun des facteurs de croissance sur les revenus des acteurs | 254 | |
| 7.2.1 La participation aux groupements | 256 | |
| 7.2.1.1 Rappel des initiatives existantes | 256 | |
| 7.2.1.2 Analyse et discussions des résultats | 264 | |
| 7.2.2 L'accès légal à des terrains | 265 | |
| 7.2.3 Les liens avec l'économie moderne | 269 | |
| 7.2.4 L'expérience dans la valorisation | 271 | |
| 7.2.5 Le niveau de formalité | 273 | |
| 7.2.6 La pratique de la pluri-activité | 276 | |
| 7.3 La croissance des revenus des récupérateurs | 277 | |
| 7.4 La question des enfants/récupérateurs | 280 | |
| 7.5 Les femmes dans la valorisation des déchets | 286 | |
| | | |
| CHAPITRE 8 : SYNTHÈSES ET COMMENTAIRES | 291 | |
| 8.1 Synthèses de l'analyse de données | 291 | |
| 8.2 Difficultés rencontrées dans la recherche | 311 | |
| 8.3 Les limites et insuffisances de la recherche | 315 | |
| | | |
| CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS | 318 | |
| BIBLIOGRAPHIE | 324 | |
| | | |
| ANNEXES | xviii | |
| Annexe I | GUIDE D'ENTRETIEN | xix |
| Annexe II | GUIDE D'OBSERVATION | xxii |
| Annexe III | PROFIL DES ACTEURS INFORMELS DE LA VALORISATION DES DÉCHETS ENQUÊTÉS | xxiv |
| Annexe IV | PROFIL DES PERSONNES-RESSOURCES ENQUÊTÉES | xxvi |
| Annexe V | GRILLE D'ANALYSE DE LA SEGMENTATION | xxviii |
| Annexe VI | GRILLE D'ANALYSE DES FACTEURS DE CROISSANCE | xxx |
| Annexe VII | LA PAROLE DES ACTEURS INFORMELS DE LA VALORISATION DES DÉCHETS | xxxv |
| Annexe VIII | QUELQUES EXEMPLES DE VALORISATION DES DÉCHETS SOLIDES URBAINS | xli |
| Annexe IX | TABLEAU DE SYNTHÈSE DES INDICES DE FACTEURS DE CROISSANCE | xliv |
| Annexe X | LE PROJET BIT/ENDA SUR L'ÉRADICATION DU TRAVAIL DES ENFANTS À LA DÉCHARGE | xlvi |

LISTE DES TABLEAUX

| | | |
|--------------|---|-----|
| Tableau I | Répartition spatiale et évolution de la population de l'ancienne Communauté urbaine de Dakar | 145 |
| Tableau II | Impact environnemental du recyclage de la ferraille de fer et d'acier - Analyse comparative pour la fabrication de 1000 tonnes d'acier brut | 165 |
| Tableau III | Effectifs dans la valorisation | 173 |
| Tableau IV | Prix (en F. CFA) des matières récupérées pratiqués par les acteurs | 179 |
| Tableau V | Synthèse des résultats de l'analyse des données | 252 |
| Tableau VI | Revenu médian et indice de facteur de croissance par type d'acteur | 252 |
| Tableau VII | Synthèse des revenus et facteurs de croissance des acteurs | 255 |
| Tableau VIII | Diverses formes évolutives de tenure | 266 |
| Tableau IX | Les 14 situations foncières révélées par Z. L Laïdi | 267 |

LISTE DES FIGURES

| | | |
|-----------|---|-----|
| Figure 1 | Carte de la région de Dakar | 144 |
| Figure 2 | Granulés et fosses fabriqués à partir de déchets plastiques | 162 |
| Figure 3 | Manutention dans l'usine de recyclage de ferraille | 163 |
| Figure 4 | Fers à béton produits à partir du laminage à chaud | 163 |
| Figure 5 | Récupérateurs à la décharge de Mbeubeuss | 169 |
| Figure 6 | Ferrailles récupérées | 174 |
| Figure 7 | Chaussures plastiques récupérées et à recycler | 176 |
| Figure 8 | Bouteilles récupérées | 177 |
| Figure 9 | Exploitation de terreau | 177 |
| Figure 10 | Localisation des sites de commercialisation des matières récupérées | 181 |
| Figure 11 | Plate-forme de dépotage des déchets | 184 |
| Figure 12 | Déguerpissement de <i>Packs</i> | 269 |
| Figure 13 | Récupération du plomb des batteries d'auto | 307 |

LISTE DES ENCADRÉS

| | | |
|-----------|---|-----|
| Encadré 1 | La panoplie de critères souvent utilisés pour définir le secteur informel | 13 |
| Encadré 2 | Récupération et valorisation | 41 |
| Encadré 3 | Les ramasseurs d'ordures informels | 49 |
| Encadré 4 | L'organisation étagée de la récupération en France | 51 |
| Encadré 5 | Les polymères et leur utilisation | 159 |
| Encadré 6 | Recyclage des déchets plastiques par la firme Transtech | 161 |
| Encadré 7 | La nécessité d'effectuer des recherches additionnelles sur le terreau avant sa vulgarisation | 206 |
| Encadré 8 | Récit de Magou sur son parcours du métier récupérateur à celui d'artisan, fabricant de bâches et sacs au marché | 229 |
| Encadré 9 | Description du processus de la récupération du plomb | 308 |

LISTE DES ABRÉVIATIONS ET DES SIGLES

| | |
|---------|---|
| AGETIP | Agence d'exécution des travaux d'intérêt public |
| APRODAK | Agence pour la propreté de Dakar |
| ATS | Afrique Technologies Services |
| BIT | Bureau international du travail |
| BOOT | <i>Build, Own, Operate and Transfer</i> |
| CAMCUD | Coordination des associations et des mouvements de jeunes de la communauté urbaine de Dakar |
| CED | Centre d'économie de développement |
| CRDI | Centre de recherche pour le développement international |
| CUD | Communauté urbaine de Dakar |
| ENDA | Environnement et développement en Afrique |
| F CFA | Franc Communauté financière africaine |
| GIE | Groupement d'intérêt économique |
| HLM | Habitat à loyer modéré |
| IAGU | Institut africain de gestion urbaine |
| ISRA | Institut sénégalais de recherches agricoles |
| LIFE | <i>Local Initiative Fund for Urban Environment</i> |
| OCDE | Organisation de coopération et de développement économique |
| OIT | Organisation internationale du travail |
| ONG | Organisation non gouvernementale |
| PIB | Produit intérieur brut |
| PME | Petite et moyenne entreprise |

| | |
|---------|--|
| PNUD | Programme des Nations Unies pour le développement |
| PRODAK | Haute Autorité pour la propreté de Dakar |
| RTBS | Regroupement des transporteurs de bennes du Sénégal |
| SAR | Société africaine de raffinage |
| SIAS | Société industrielle d'aménagement urbain du Sénégal |
| SICAP | Société immobilière du Cap-Vert |
| SMIG | Salaire minimum indiciaire garanti |
| SOADIP | Société africaine de diffusion et de promotion |
| SODIDA | Société du domaine industriel de Dakar |
| SONARE | Société nationale de récupération |
| SOSETRA | Usine de recyclage de la ferraille |
| SSE | Société sénégalaise d'environnement |
| SVD | Sahélienne de valorisation des déchets |
| TEOM | Taxe d'enlèvement des ordures ménagères |

DÉDICACE

A ma chère Mère
Votre Bénédiction et votre Amour
Stimulent ma persévérance

REMERCIEMENTS

Cette thèse de doctorat a été rendue possible par la contribution effective et soutenue de personnes et d'organismes. En premier lieu, je veux citer mon directeur de recherche, le professeur René Parenteau. Par la rigueur qui le caractérise, sa disponibilité ainsi que le souci permanent de l'avancement de la science qui l'anime, ce dernier a été d'un encadrement précieux dans la préparation de ce travail.

Je joins à ces remerciements le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) et l'Institut africain de gestion urbaine (IAGU). Les travaux de recherche de terrain ont été entièrement financés par le CRDI, qui a ainsi permis que cette thèse ne puisse souffrir d'une insuffisance de ressources essentielles pour la réalisation de l'étude cas. Quant à l'IAGU, en tant que mon institution d'accueil durant tout le processus des travaux de recherche de terrain, son apport a permis que je ne ressente pas les difficultés inhérentes à l'éloignement physique de la ville de Dakar, le lieu où s'est déroulé l'étude de cas. Il me plaît au sein de l'IAGU de particulariser dans ces remerciements, Mmes Coly et Mbaye ainsi que Monsieur Moussa Sy.

Je voudrais aussi amplement remercier Melle Fatou Kiné Niang, mon assistante dans les travaux de recherche de terrain, qui a activement participé dans l'organisation, la conduite et la transcription des entrevues.

Je ne saurais terminer sans remercier mon épouse, Aby Sylla, mes deux filles Bintou et Mame Astou et mon fils Babacar. La préparation d'une thèse de doctorat est une œuvre tellement exigeante au plan social et familial que je n'y serais jamais parvenu sans leur compréhension, leur amour et leur réconfort. Je les remercie d'autant plus que les quatre ans que ce travail a duré, ont aussi été synonymes de multiples privations pour de jeunes enfants et une adorable épouse.

INTRODUCTION

La présente étude, qui porte sur le secteur informel de la valorisation des déchets solides dans les grandes villes du Tiers-monde en général et dans la ville de Dakar en particulier, s'intéresse à vérifier l'existence de deux groupes d'activités distinctes selon leurs capacités à dégager ou non des surplus, mais aussi à évaluer l'impact de certains facteurs identifiés sur la croissance de ces activités.

En effet, les approches théoriques sur le secteur informel convergent vers l'instauration d'une dichotomie à l'intérieur même de ce secteur, entre un segment inférieur, pléthorique qui n'assure que la survie de ses membres et un segment en croissance, minoritaire où les revenus s'améliorent et qui réalise des investissements. Cette approche bien qu'instaurant une dualité à l'intérieur même du secteur informel, tente ainsi de distinguer de simples activités de débrouillardise, d'autres plus volontaires, à tendance plus entrepreneuriale et plutôt tournées vers la recherche de gains plus importants et même de profit. Tout en reconnaissant l'apport du secteur dit informel dans la génération d'emplois et de revenus et dans la production de biens et services accessibles pour les populations défavorisées, ces thèses *trialistes* ne réfutent pas aussi l'existence de liens entre ce dernier et le secteur moderne.

Les principaux critères de segmentation adoptés par les chercheurs qui adhèrent à cette perspective théorique, articulés autour de la difficulté d'accès, portent principalement sur l'importance du capital de départ, des compétences requises, la nature des biens et services produits, le statut social, l'adoption d'une ébauche d'une comptabilité et l'apparition d'un salariat permanent. Les recherches qui ont résulté de cette approche portent essentiellement sur la dynamique de ce que les auteurs appellent « la frange supérieure de l'informel ». A ce niveau, bon nombre de chercheurs, quoique acceptant le fait que cet informel supérieur puisse dégager des surplus et favoriser même l'accumulation de capital et le réinvestissement, doutent néanmoins de ses capacités de croissance, à cause notamment de la lente évolution de leur productivité.

En ce qui a trait à valorisation informelle des déchets solides dans les villes du Tiers-Monde, elle ne fut pas étudiée dans le cadre de cette perspective. Les activités qui la composent, bien que respectant la panoplie des critères descriptifs avancés depuis une trentaine d'années pour caractériser le secteur informel, n'ont pas été étudiées selon cette analyse tri-sectorielle. Les chercheurs qui se sont intéressés à cette pratique ont plutôt concentré leurs investigations sur les acteurs de base de la filière informelle de valorisation, sur le « bas étage ».¹

Ces derniers, les récupérateurs, et leurs conditions d'existence ont donc été amplement étudiés principalement sous l'angle de la lutte contre la pauvreté ; leur activité étant, pour la plupart, considérée à la limite de la survie, dégradante et donc nécessitant un encadrement et un appui. Les personnes impliquées dans ces activités du « bas étage » sont perçues comme des marginaux, des démunis, dépourvus d'autres actifs aptes à être valorisés. Les récupérateurs font donc l'objet d'encadrement et d'appui de la part d'Ong et de programmes développés par la coopération internationale dont les principaux objectifs demeurent centrés sur l'amélioration de leurs revenus et de leur situation sanitaire. Ainsi, ils ont souvent été incités à se regrouper en coopératives, reçu de l'assistance en matière d'équipements de protection sanitaire, et été financés dans des projets complémentaires générateurs de revenus et autres.

A l'instar de ces professionnels de la coopération internationale et des ONG, les chercheurs aussi ont ciblé prioritairement les récupérateurs. Cette focalisation a sans aucun doute été facilitée par l'importance du nombre de récupérateurs dans les grandes villes comparativement aux autres acteurs de la filière, par leur visibilité du fait notamment de leur contact direct avec les déchets et par la facilité d'accès à cette activité qui semblait en dire long sur le faible niveau des revenus qu'elle permettait de réaliser. Les autres acteurs de la filière de valorisation informelle des déchets n'ont souvent intéressé les chercheurs que pour illustrer l'exploitation qu'ils faisaient subir aux récupérateurs. Ils sont considérés comme des acteurs qui s'accaparent de la plus value générée par la seule activité du récupérateur, ramasseur de matières résiduelles (Birbeck 1978 ; Gerry, 1980 : 396 ; Huysman, 1994 : 159).

¹ G. Bertolini, 1978. *Rebuts ou ressources? La socio-économie du déchet*, Paris, Éditions Entente, coll.

Ce ciblage quasi unilatéral des récupérateurs a même quelquefois occulté le fait que ces derniers constituent un maillon dans un réseau hiérarchisé d'acteurs. En effet, à côté et à la suite des récupérateurs, on observe des revendeurs, qui ne sont pas en contact direct avec les déchets et qui sont le plus souvent sédentaires dans les *Packs*², éloignés des habitations et des activités urbaines modernes. Ce sont ces revendeurs qui constituent les principaux clients de récupérateurs, desquels ils rachètent la totalité ou une partie des matières récupérées. Ils sont généralement connectés à d'autres intermédiaires, des grossistes, installés comme eux dans des *Packs* mais qui manipulent des quantités beaucoup plus importantes et approvisionnement souvent les usines. Les artisans/récupérateurs font aussi partie de ce réseau d'où ils tirent l'essentiel de leurs matières premières.

On note donc d'autres acteurs interconnectés entre eux et avec les récupérateurs, qui ne semblent cependant pas confinés au niveau de survie comme les récupérateurs le paraissent et dont l'activité demeure moins soumise au rejet public. Cette meilleure perception du public à leur égard serait davantage liée à l'absence de contact direct avec les déchets; les récupérateurs assurant l'interface de la valorisation informelle avec les déchets rejetés par les ménages, le commerce, l'administration et l'industrie.

La plupart d'entre eux réfutent même tout rapprochement entre leurs activités et les déchets.

Même pour les récupérateurs, le fait que le public les loge dans le segment de survie semble davantage résulter de l'image négative de leur occupation que d'enquêtes exhaustives, intégrant le fait que l'acteur informel communique difficilement ses gains.

Les investigations des chercheurs n'ont donc pas concerné les niveaux de revenus et par delà les possibilités de croissance dans toutes les activités informelles de valorisation des déchets solides. Ainsi, cette présente étude se propose de soumettre toute la filière de valorisation informelle des déchets solides à une analyse inspirée des théories élaborées sur le secteur informel, des thèses tri-sectorielles en particulier. Ses définitions, ses

« Cahiers de l'écologie », p.15-19.

composantes, son apport dans l'économie urbaine, sa dynamique et les contraintes auxquelles il fait face seront donc étudiés. Il sera observé sur toute la filière, à partir notamment des différents acteurs qui la composent, les groupes qui s'inscrivent dans une seule dynamique de survie, incapables de générer un quelconque surplus de revenus et ceux qui sont en croissance, avec une activité permettant ces surplus, voire leur affectation dans l'accumulation de capital technique.

Le repérage de cette segmentation à l'intérieur des activités informelles de valorisation des déchets solides sera aussi suivi d'une analyse de l'impact de facteurs identifiés à travers les paradigmes existants sur le niveau de ces revenus et même sur les possibilités de réinvestissement dans le segment supérieur qui sera déterminé. Ce second objectif de la thèse est aussi en adéquation avec l'intérêt affiché par les chercheurs *trialistes* pour ce segment supérieur de l'informel.

En effet, ces derniers s'intéressent à ce « haut de gamme »³, se distinguant du segment inférieur par des facteurs techniques internes, qu'ils considèrent pouvoir évoluer vers une forme capitalistique et qu'ils soumettent donc à une analyse à partir de variables empruntées au secteur moderne. C'est donc ce secteur informel « haut de gamme », où on note l'existence d'un surplus positif et des capacités d'accumulation⁴, qui serait dans un processus de développement graduel intéressant les tenants du trialisme.

Une autre perspective théorique adoptée dans le cadre de cette thèse réside dans la possibilité d'identifier au sein de chaque secteur d'activité les trois « secteurs » des trialistes : le moderne (le formel), le « haut de gamme » et le « bas de gamme ». En effet, les tenants de ces thèses tri-sectorielles classent le plus souvent les différentes activités dans un de ces trois « secteurs », surtout entre le « haut de gamme » et le « bas de gamme » de l'informel. Ainsi, l'artisanat (Dubresson, 2000 : 28-29) est généralement

² Emplacement occupé par le revendeur, aménagé à partir de matériaux récupérés (tôles aplaties, bois, carton...), à partir d'où il achète, stocke et revend les matières ramassées par le récupérateur. Cet espace est le plus souvent squatté.

³ A.Dubresson, 2000. « Une mise en perspective comparative de 19 métropoles mondiales », dans F.Dureau et al. *Métropoles en mouvement. Une comparaison internationale*, Paris, Anthropos & Institut de Recherche pour le Développement, Coll. « Villes », 2000, p.28-29

⁴ P.Hugon, 1980. « Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat? », dans *Revue Tiers Monde* n° 82, Paris, Presses Universitaires de France, 1980, p.243

inclus dans le « haut de gamme » alors que le petit commerce est considéré comme faisant partie du « bas de gamme » (Lachaud, 1985 : 251). Dans le cadre de cette thèse, nous nous inscrivons plutôt dans l'approche développée par Fields (1990 : 73) à partir de ses travaux sur les transports urbains en Malaisie où il y identifiait la présence de ces trois « secteurs » représentés respectivement par les cyclo-pousse à trois roues (informel bas de gamme), le service de taxi assuré par le propriétaire d'une voiture (informel haut de gamme) ainsi que la compagnie de taxis propriétaire d'un parc de voitures (secteur moderne). Nous adhérons à une telle segmentation à l'intérieur des activités de valorisation des déchets, où à côté de l'industrie moderne de recyclage, nous identifions les récupérateurs comme faisant partie de l'informel bas de gamme, les revendeurs, les artisans/récupérateurs et les grossistes spécialisés seraient eux dans l'informel haut de gamme.

Aussi, l'observation de cette segmentation à l'intérieur du secteur dit informel a favorisé la formulation de politiques et programmes destinés au « haut de gamme », porteur de progrès, dans la perspective du développement économique. Les initiatives dans ce sens ont donc porté sur la formation, l'accès au crédit, l'encadrement légal et réglementaire, des mesures traditionnelles d'appui. L'accent n'a donc pas été suffisamment mis sur l'identification des facteurs autonomes de croissance des revenus et des investissements réalisés par les acteurs informels. C'est aussi cette insuffisance que se propose de combler, ne serait-ce que partiellement à travers la valorisation informelle des déchets à Dakar, la réalisation de cette thèse.

L'approche de l'étude cas a été privilégiée dans le cadre de cette thèse. Bien que permettant une démarche plus facilement opérationnelle, elle n'en limite pas moins la portée de notre étude ainsi que les possibilités de généralisation de nos résultats. Ceci est d'autant plus vrai que les techniques de cueillette de données adoptées, parce que s'imposant du fait des informations recherchées et de la nature des acteurs impliqués, ne permettent nullement de soumettre un échantillon important de personnes aux enquêtes de terrain.

Les résultats auxquels nous sommes parvenus n'en constituent pas moins de pertinentes sources de connaissances sur ces acteurs informels en général, sur ceux de la valorisation des déchets solides urbains en particulier. Ils revêtent aussi une grande portée éclairante sur les politiques et programmes d'appui conçus en direction de ces groupes d'acteurs. Les rares acteurs informels de la valorisation des déchets solides concernés en priorité par ces politiques et programmes demeurent les récupérateurs et les mesures préconisées à leur endroit ainsi que l'appui dont ils bénéficient prennent leur source des paradigmes élaborés sur leurs activités et qui sont développées ci-dessus.

L'implantation de telles activités de valorisation informelle des déchets dans la trame et la structure urbaines, le système de relations qu'elles entretiennent avec les autres activités socioéconomiques et environnementales en milieu urbain attestent aussi de l'utilité possible des conclusions de cette thèse dans le renforcement des programmes et projets d'aménagement urbain dans les pays en développement.

L'étude de cas a été principalement réalisée à partir d'entrevues avec les différents types d'acteurs informels impliqués dans la valorisation des déchets solides à Dakar et à la décharge à *Mbeubeuss*.⁵ L'entrevue semi-dirigée qui fut utilisée comme outil de cueillette de données répond mieux aux caractéristiques et à la nature des populations enquêtées. Ces dernières sont généralement analphabètes, n'enregistrent pas leurs activités au plan notamment des quantités manipulées, des dépenses et achats effectués, de leur clientèle et elles auraient pu donc difficilement apporter des réponses précises dans une enquête par questionnaire. Elles sont souvent réticentes aux enquêtes, demeurent peu enclines à communiquer leurs revenus et suspectent toute initiative de personnes provenant du « monde formel ». Pour toutes ces raisons, l'entrevue semi-dirigée est ressortie comme un instrument de collecte de données adéquat, capable de favoriser l'obtention de réponses à partir d'un processus de construction et de mise en confiance, même si elle ne permettait pas la constitution d'un échantillon important, donc numériquement représentatif.

⁵ L'unique décharge autorisée dans la région de Dakar, implanté dans un lac asséché entre les villages de *Malika*, *Yeumbeul* et *Keur Massar*, distant de 18 kilomètres du centre-ville de Dakar et qui accueille les déchets solides depuis 1968.

Elles ont aussi été renforcées par des interviews avec des personnes ressources et l'observation des pratiques, sites, équipements et transactions entre ces acteurs informels.

La thèse est organisée autour de deux parties axées respectivement sur le cadre théorique et méthodologique et sur l'étude de cas. L'approche théorique et méthodologique a porté sur l'analyse des différents paradigmes sur le « secteur informel » et de son implication dans la valorisation des déchets solides, sur la théorie tri-sectorielle instaurant une segmentation des activités du « secteur informel » en deux franges, sur la présentation du cadre théorique construit qui supporte mon travail, des techniques de collecte et d'analyse des données issues des travaux de recherche de terrain.

Quant à l'étude cas, elle a essentiellement porté sur la présentation du contexte historique, démographique et urbanistique de la ville de Dakar, des activités de collecte, traitement et valorisation des déchets solides qui s'y mènent, des résultats de mes travaux de terrain relatifs à la vérification de l'existence de la segmentation des activités en deux franges et à l'analyse de l'impact des facteurs de croissance identifiés dans le cadre théorique construit sur les revenus et les investissements réalisés par ces acteurs informels de la valorisation des déchets solides.

PARTIE I : APPROCHE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE

CHAPITRE 1 : LES THÉORIES SUR LE SECTEUR INFORMEL

1.1 Historique du concept

Le Bureau international du travail (BIT), dans son célèbre rapport de mission sur le Kenya en 1972 dans le cadre du Programme Mondial de l'Emploi, publié en 1975 en français sous le titre : « Emplois, revenus et égalité : stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya », indiquait :

Les métiers du secteur informel non structuré ne se bornent pas à des emplois à la périphérie des grandes villes, à des occupations déterminées, voire à des activités économiques. Bien plutôt, elles représentent une façon d'accomplir les choses, qui se caractérise par :

- a) la facilité d'accéder aux métiers en question;
- b) le recours aux ressources locales;
- c) la propriété familiale des entreprises;
- d) l'échelle restreinte des opérations;
- e) des techniques à forte intensité de main-d'œuvre et adaptées;
- f) des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel;
- g) des marchés échappant à tout règlement et ouverts à la concurrence.

Les métiers de ce genre sont dans une large mesure ignorés, rarement encouragés, souvent réglementés et parfois activement découragés par les pouvoirs publics.⁶

Une multitude de recherches ultérieures ont permis de relativiser certaines de ces caractéristiques, en particulier la facilité d'accès, le recours aux ressources locales et la non réglementation des marchés; mais malgré tout, la plupart des définitions proposées par la suite ne sont que des variantes de celle du BIT⁷.

Weeks (1975) considère la relation entre les entreprises et l'état comme la différence fondamentale entre les secteurs formel et informel⁸. Quant à Mazumdar (1975), son approche est plutôt basée sur la dichotomie à l'intérieur du marché du travail urbain et il considère celui du secteur informel non protégé. Il le décrit en ces termes :

The basic distinction between the two sectors turns on the idea that employment in the formal sector is in some senses protected so that the wage-level and working conditions in the sector

⁶ Bureau international du travail, 1975. « Emplois, revenus et égalité : stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya », *Programme mondial de l'emploi*, Genève, Suisse, BIT, p. 7-8.

⁷ H. Lubell, 1991. *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, Paris, OCDE; C. Moser (1978), *op. cit.*; J. Thomas, 1992. *Informal Economic Activity*, Londres, London School of Economics Handbooks in Economics.

⁸ J. Thomas, 1992, *op. cit.*

are not available, in general, to the job seekers in the market, unless they manage to cross the barrier of entry somehow. This kind of 'protection' may arise from the action of trade unions, of governments, or of both acting together. (Mazumdar, 1975 : 1; cité par Moser, 1978)

Quant à Sethuraman du BIT, après une profonde revue de la littérature, il en arrive à constater que la définition du secteur informel par le listing de ses caractéristiques est ambiguë et conclue par la reformulation suivante :

[...] est composé de petites unités s'occupant de produire et de distribuer des biens et services et ayant pour finalité essentielle de créer des emplois au profit des participants à l'entreprise et de leur assurer un revenu, bien que ces unités soient limitées sur le plan du capital, matériel et humain, et sur celui du savoir-faire. (Sethuraman, 1981, cité par Bodson et Roy, 1995 : 5)

Ces définitions du secteur informel ont comme principale particularité leur perspective économique mais surtout dichotomique en ce sens que les caractéristiques du secteur informel sont définies par antinomie à celles du secteur formel «moderne». Ce sont aussi des définitions essentiellement multicritères s'inspirant généralement de la théorie classique de la concurrence (atomicité et fluidité du marché des produits et des facteurs de production) et qui perçoivent le secteur informel comme une illustration de l'économie de marché avec une concurrence pure et parfaite et segmentée, car non directement reliée au marché officiel, moderne⁹.

Cette vision dualiste instaurant une dichotomie entre les secteurs formel et informel est réfutée par bon nombre de chercheurs, en particulier par les tenants des approches plus structuralistes.

Ainsi, Bromley (1978 : 1034-5) formule une critique de l'analyse dualiste du secteur informel articulée autour des neuf points suivants :

First, it is a very crude and simple classification, dividing all economic activities into two categories..

Second, the informal/formal division is logically inconsistent in that it is assumed that different variables can be used to categorize a given economic activity into formal or informal sector, and yet not multivariate analysis procedure is used in classifications...

Third, many investigators using a dualistic classification and terminology are inclined to assume that the two sectors are essentially separate and independent, when it is more likely to

⁹ J. Charnes, 1990. « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », dans D. Turnham *et al.*, 1990. *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, OCDE, p. 14.

be the case that they are in a continuously fluctuating state of interaction and that parts of one sector may be dominated and created by parts of the other sector.

Fourth, it is often mistakenly believed that a single policy prescription can be applied to the whole informal sector...

Fifth, there is a curious tendency to view the informal sector as exclusively urban...

Sixth, there is a great lack of clarity as to what else exists as well as the 'formal sector' and the 'informal sector'...

Seventh, the 'informal sector' is often depicted as having a present but no future, precisely by those who advocate help to the 'informal sector'...

Eighth, there is tendency to confuse neighbourhoods, households, people and activities with enterprises. The informal/formal division is inapplicable to many people as they work in both sectors at different stages in their life cycles, times of the year, or even times of the day. Only enterprises can usually be conveniently classified into one or other of the two sectors, and extrapolations from classifications of enterprises to descriptions of activities, people, households and neighbourhoods frequently lead to confusion and error.

Ninth and last, there is a tendency to consider 'the urban informal sector' and 'the urban poor' to be synonymous. (Bromley, 1978 : 1034-5; cité par Thomas, 1992 : 58)

Les définitions avancées par ses critiques de «l'analyse dualiste», multicritère sont essentiellement fonctionnelles. Jacques Charmes (1990 : 15) souligne à leur sujet que :

Ce sont néanmoins les définitions fonctionnelles (connues sous l'intitulé de petite production marchande) qui mettent au centre de leurs préoccupations ces interrelations entre les deux secteurs que l'analyse ne doit pas dissocier : c'est le rôle joué par la petite production marchande dans le développement du capitalisme (ou du moins le maintien de sa rentabilité), et la détermination de son existence et de ses pulsations, par les besoins du capital, qui constituent l'aspect principal de l'analyse. Le secteur informel est alors défini comme une réserve de main-d'œuvre dans laquelle le secteur moderne puise la force de travail dont il a besoin et rejette celle il n'a plus l'utilité (on cherche alors à mesurer les mouvements de main-d'œuvre entre les deux secteurs et les variations relatives des salaires et des revenus), comme un lieu de reproduction au moindre coût de la force de travail (on mesure alors le prix des biens – salaires, c'est à dire des biens consommés par les salariés, produits par le secteur informel) : deux caractéristiques qui permettent d'exercer une pression à la baisse sur le taux de salaire dans le secteur moderne.

Archambault et Greffe (1984), soutiennent à l'instar de Bromley, l'articulation de «l'économie non officielle» avec «l'économie moderne» et expliquent que :

Le secteur informel est en relation tout d'abord avec le secteur moderne qui l'approvisionne en matières premières et en biens d'équipement, mais qui, en revanche représente une faible source de débouchés. Dans certains cas, une activité salariale dans le secteur moderne a permis d'accumuler la mise à fonds initiale d'une activité indépendante. Dans d'autres cas des relations de sous-traitance s'établissent entre le secteur capitaliste et le secteur informel. Par ailleurs, le secteur non structuré peut constituer une structure de transition entre le secteur agricole traditionnel et le secteur moderne, où la main d'œuvre fait l'apprentissage de la vie urbaine et d'une certaine qualification. Enfin, la petite production indépendante peut prospecter de nouveaux débouchés, de nouveaux domaines d'investissement, pour les entreprises capitalistes, qui, ultérieurement, les remplaceront ou les soumettront. (Archambault et Greffe, 1984 : 185-6)

Pour ces derniers auteurs, l'économie «non officielle» est caractérisée par «l'absence de déclarations aux administrations fiscales et sociales, qu'elle soit frauduleuse ou tolérée» et les activités qui la composent sont caractérisées « par leur très petite échelle, leur technologie souvent fruste et leur faible intensité capitalistique. Elles sont fréquemment exercées à domicile, par toutes les catégories de main-d'œuvre, y compris les enfants, et hors de toute protection sociale». Ils soutiennent aussi que, contrairement aux idées reçues, « il existe des barrières à l'entrée, souvent d'origine ethnique, et les activités font l'objet d'un contrôle social important allant jusqu'à la réglementation informelle ». Ces auteurs, tout en reconnaissant l'articulation entre « l'économie non officielle » et « l'économie moderne » avancent à leur tour des définitions multicritères du secteur informel; ce qui fait mentionner Charmes (1990) que les définitions multicritères ont été taxées hâtivement de dualistes car bien qu'elles admettent la segmentation du marché du travail, elles n'en ignorent pas autant les interrelations caractérisant une économie qui n'est dichotomisée qu'en vue d'en faciliter son analyse.

Encadré 1 : La panoplie de critères souvent utilisés pour définir le secteur informel

Il s'agit d'opérations généralement à faible rayon, fondées de préférence sur des entreprises familiales, voire individuelles, employant rarement plus de dix personnes et dont les ressources sont autochtones (et non étrangères); elles utilisent, à défaut de capitaux et de technologie, une force de travail relativement abondante, formée elle aussi de façon plus « informelle » que régulière, le plus souvent recrutée à la journée ou à la tâche. Ce marché est irrégulier et terriblement vulnérable, car non protégé et hautement concurrentiel; il est, en effet, infiniment plus aisé d'y rentrer que dans le secteur capitaliste. L'accès en est largement ouvert : les techniques, généralement rudimentaires, privilégient une forte intensité de main-d'œuvre dont la qualification est souvent obtenue en dehors du système scolaire ou professionnel officiel. L'analyse est d'autant plus délicate qu'il s'agit d'établissements échappant communément aux moyens d'investigation statistique courants (ni emplacement fixe, ni patente, ni impôt direct, ni accès aux aides de l'État). Leur caractère semi ou quasi clandestin les expose à des difficultés spécifiques : peu susceptibles d'obtenir des avantages bancaires, les entreprises « informelles » ne peuvent recourir qu'aux taux usuraires des prêteurs d'argent ; contrairement aux firmes « modernes », elles ne reçoivent pas d'aide d'infrastructure (adduction d'eau, électricité, fret ferroviaire); elles souffrent, au contraire, d'une réglementation tracassière (hygiène, taxe sur le revenu, licence exigée des vendeurs de rue) qui les expose à la fréquence des infractions et des peines, elles-mêmes plus ou moins légales (arrestations, amendes, déguerpissement). Enfin, l'extrême concurrence accroît leur vulnérabilité en les incitant à prévoir des marges bénéficiaires réduites au minimum, ce qui implique un marché du travail non protégé, sans système d'assurances ni réglementation sociale. Le tout aboutit à un marché de produits et de services assurant des revenus irréguliers et non contrôlables, où la marge entre le licite et l'illicite est souvent insaisissable (trafic, recel, usure, contrebande).

Source : C. Coquery-Vidrovitch, 1990. « L'informel dans les villes africaines : essai d'analyse historique et sociale », dans C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, *Tiers-Monde : l'informel en question?*, Paris, L'Harmattan, p. 182-183.

Depuis quelques années, le critère de non-enregistrement semble émerger auprès des chercheurs et professionnels comme caractéristique distinctive du secteur informel. Pour Hugon (1989), un secteur « non enregistré, est un secteur qui échappe à la statistique (étymologiquement la statistique renvoie à l'État) et qui est non enregistré, soit parce que ses activités n'ont pas de comptabilité, soit parce qu'elles ne respectent pas la codification et la réglementation ». Charmes (1990 : 16) confirme cette tendance quand il note que :

Le non enregistrement tend à devenir le critère de définition sinon le plus fréquemment utilisé, du moins le plus couramment avancé dans les travaux statistiques : le concept d'économie non enregistrée déborde le cadre strict des statistiques de l'emploi pour aborder celui de la comptabilité nationale et permet de faire le lien avec les travaux sur l'économie souterraine dans les pays industrialisés. Ce critère est cependant susceptible de faire l'objet de plusieurs interprétations différentes et demande à être précisé.

Faisant le point des définitions adoptées par les différents auteurs et institutions qualifiées et des critères identifiés, Panhuys (1996 : 86-7) en arrive à la proposition de définition de synthèse suivante :

[...] serait informelle toute entreprise ou activité procédant d'une forme d'organisation sociale, économique, technique et culturelle de production de biens et services, basée essentiellement sur une unité entre le propriétaire des moyens de production (le « patron »), et le(s) travailleur(s) (producteurs directs), et caractérisée par la polyvalence du « métier » (expérience pratique, savoir-faire, sociabilité), l'autonomie du travailleur (individuel et collectif) par rapport aux procès de travail (aspect non capitaliste), la simplicité des rapports de coopération¹⁰.

Une telle évolution conceptuelle témoigne amplement des limites des divers critères utilisés pour définir le secteur informel et contraste avec l'ampleur du développement de ce secteur dans les villes du Tiers-monde en général, de l'Afrique en particulier.

¹⁰ H. Panhuys, 1995. « Définitions, caractéristiques et approches des économies populaires (ECOPOP) en Afrique et dans le monde », *Organisations économiques et cultures africaines : de l'homo æconomicus à l'homo situs*, Paris, L'Harmattan & URED, Saint-Louis du Sénégal, 1996, p. 86 -87

1.2 Le débat entre dualistes et structuralistes

Depuis donc une trentaine d'années deux champs théoriques majeurs se font donc face dans l'analyse du secteur informel, de son rôle, de sa dynamique, de ses liens avec le secteur moderne, formel et des politiques à édicter à son endroit : il s'agit des théories dualistes et des théories structuralistes.

1.2.1 Le courant dualiste

La théorie dualiste a été particulièrement incarnée par Arthur Lewis (1954), pour qui dans son analyse :

L'économie se caractérise par la coexistence de deux secteurs distincts, un secteur moderne, capitaliste et urbain et un secteur traditionnel, non capitaliste et rural. Le développement doit suivre un processus selon lequel le secteur moderne doit absorber progressivement le surplus de main-d'œuvre du secteur traditionnel . Ce surplus est lié à une productivité marginale très faible, voire nulle. L'absorption se réalise par l'accumulation de capital que permet le réinvestissement des profits dans le secteur capitaliste, le secteur traditionnel servant en définitive de réservoir de force de travail. Ainsi, s'expliqueraient les migrations des campagnes vers les villes, qui cesseraient lorsque s'égalisent les productivités marginales des deux secteurs¹¹.

On observe une grande adaptation de cette théorie aux travaux sur le secteur informel où on note donc une grande présence de thèses de tendances dualistes dans l'analyse. Parmi ces thèses, on observe celles du BIT, les néo-libérales, les culturalistes et autres, qui, quoique leurs conceptualisations puissent différer, s'inscrivent essentiellement dans une approche dualiste de l'économie des villes du Tiers-monde où on observe la coexistence de deux secteurs distincts : un secteur formel, moderne, régulé et un secteur informel, traditionnel, non régulé.

Les partisans de cette optique soutiennent l'existence d'un secteur dont la logique de production diffère de celle du reste de l'économie et dont les activités qui la composent ont plus pour objectif la survie du groupe que l'accumulation.

¹¹ P. Martinet, 1991. « Secteur informel : débats et discussions autour d'un concept », dans C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, *Tiers-Monde : l'informel en question?*, Paris, L'Harmattan.

1.2.1.1 La théorie des activités informelles

Dénommée « théorie des activités informelles » par Pierre Mettelin (1985)¹², cette approche, qui est particulièrement développée par le BIT depuis son « Rapport Kenya » en 1972, considère l'incapacité du secteur moderne à absorber toute l'offre de travail; le secteur informel est donc perçu comme une sorte de recours permettant d'offrir du travail et des revenus à tous ceux qui n'ont pas pu en trouver dans le secteur moderne, en particulier les migrants provenant des zones rurales.

On est donc en présence d'une segmentation du marché du travail urbain entre :

Le marché de travail du secteur moderne, où existe une législation sur le salaire minimum et où les syndicats sont présents, caractérisé par une qualification minimale des salariés en fonction des types d'emploi; le marché de travail du secteur informel, sans législation de travail, où l'emploi indépendant l'emporte sur le salariat et où la qualification est plutôt acquise dans l'unité de production (apprentissage), d'où l'aspect « traditionnel » des conditions de travail relevé par le BIT, signe de la non structuration du secteur informel (BIT, 1984 : 31)" (Martinet, 1991 : 43).

Toujours, selon le BIT (1975), le secteur non structuré, « fournit aux économiquement faibles l'emploi ainsi que les biens et services qui leur sont nécessaires et qu'ils ne pourront se procurer par d'autres moyens dans un proche avenir que s'ils s'intègrent dans une stratégie de l'emploi ». Quant à ses relations avec les pouvoirs publics, le BIT (1975) ajoute :

[...] un des traits importants qui distingue l'activité de l'un des secteurs de celle de l'autre est que le gouvernement reconnaît officiellement le secteur structuré mais non le secteur non structuré. Aussi, ce dernier se trouve-t-il nettement défavorisé en ce qui concerne l'accès au capital, le choix d'emplacements favorables, l'aide publique sous forme de prêts, de subventions, de protection douanière, de formation à la gestion, ainsi que les possibilités de faire usage de maints autres services dans la gamme de ceux que fournissent les pouvoirs publics.

Ces développements théoriques du BIT depuis son « Rapport Kenya » demeurent encore, malgré quelques évolutions manifestes, bien représentatifs de la théorie dualiste

de cette institution sur le secteur informel. Lubell (1991 : 121) considère ainsi que ce rapport du BIT « contient, à l'état embryonnaire, la plus grande partie des connaissances sur le secteur informel ».

1.2.1.2 La thèse néo-libérale

Son plus illustre défenseur est Hernando De Soto, qui définit l'informalité par rapport à la légalité. Pour De Soto,

l'activité informelle, souhaitable et économiquement rentable, hors de la légalité (parce que la réglementation n'est pas adaptée aux réalités économiques) doit être distinguée de l'activité criminelle nocive et contre productive (par exemple, le commerce de la drogue), elle aussi hors la loi. L'informalité ne dépend pas nécessairement de la taille des entreprises bien que celles du secteur informel soient généralement plus petites. Elles fonctionnent en dehors de la légalité ou à sa marge parce que les lois et réglementations ont été conçues pour limiter l'entrée dans le monde formel des affaires et pour réduire l'accès aux droits des propriétés. L'antidote au sous-développement préconisé consiste à ouvrir les portes de la légalité aux informels et à donner ainsi libre cours à leur énergie entrepreneuriale ». (Lubell, 1991 : 69)

Les thèses défendues par de De Soto mettent l'accent sur la prépondérance du droit sur le degré d'efficacité des activités qu'il régit. Il tente ainsi de montrer la prééminence des instruments juridiques sur les facteurs économiques, sociaux et culturels dans la genèse et la performance du secteur informel (délais d'enregistrement, complexité des procédures administratives et coûts de légalisation). Il distingue ainsi les « bonnes » des « mauvaises » lois¹³.

1.2.1.3 La thèse culturaliste

Un modèle à tendance culturaliste a aussi été développé ces dernières années par des chercheurs, dont des africains. Pour ces derniers, l'explication essentielle de la « réussite » du secteur informel est culturelle (Hernandez, 1996). Dia (1994 : 197-198) considère que :

¹² P. Mettelin, 1985. « Les conflits d'interprétation », dans M. Penouil et J. P. Lachaud, *Le développement spontané : les activités informelles en Afrique*, Paris, PEDONE.

La vitalité spectaculaire du secteur informel en Afrique au milieu des crises et des difficultés économiques généralisées que connaissent la plupart des entreprises du secteur moderne, illustre les *limites de la conception linéaire* du développement. Malgré un environnement hostile et l'absence de soutien gouvernemental, le succès de la plupart de ces micro-entreprises s'explique par leur aptitude à concilier les valeurs et traditions socioculturelles africaines avec le besoin d'efficacité économique. Elles ont pu ainsi surmonter la crise et d'autres difficultés économiques majeures.

Taoufik Ben Abdallah et Philippe Engelhard indiquent aussi que l'ensemble des systèmes et des processus économiques et sociaux du secteur informel sont « en osmose » avec les cultures ambiantes (Hernandez, 1996) alors que Levesque, Joyal et Chouinard (1989), soutiennent que dans le cadre de cette approche culturaliste, « les activités économiques informelles constituent le lieu, par exemple, de l'alternative et de l'expérimentation sociale ». Et, ils considèrent que :

La montée du secteur informel résulte moins de la crise économique comme telle que de la crise de l'éthique du travail et de l'affirmation de valeurs post-modernes ou post-matérialistes qui vont dans le sens de l'être plutôt que de l'avoir, dans le sens de la convivialité, de la réalisation de soi, de la coopération, du partage, de l'autonomie, etc.

1.2.1.4 La thèse de l'économie populaire

Lautier (1994 : 34) soutient que cette expression qui caractérise l'économie informelle s'est répandue surtout en Amérique latine, en particulier au Chili et au Pérou à la fin des années soixante-dix et désignait un ensemble de pratiques d'entraide. Pour cet auteur, « l'économie populaire est définie comme contre-capitaliste, et comme le seul moyen pour les pauvres de sortir de leur condition, non pas par la mobilisation politique mais par la "mobilisation économique" ». L'économie populaire est formée par des populations pauvres, ou peu nanties, le salariat y est marginal, la division du travail peu poussée, la productivité basse, l'intensité des relations et des flux intersectoriels relativement faible et discontinu¹⁴.

Pour caractériser l'économie populaire, Laville (1994 : 198-200) note qu'en son sein :

¹³ C. Maldonado *et al.*, 1999. *Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles*, Genève (Suisse), Bureau international du travail.

¹⁴ H. Panhuys, 1996, *op. cit.*

Le travail satisfait un vaste nombre d'aspirations : l'obtention de revenus bien sûr, mais aussi l'insertion sociale, le développement personnel, l'affirmation d'une identité populaire, la recherche de rapports interpersonnels plus humains, des techniques intensives en main-d'œuvre. [...] Il est important, pour différencier l'économie populaire du secteur moderne, de mettre en évidence l'imbrication de ces activités économiques dans le tissu social de la « probacion ». Les biens et services produits par ce secteur permettent généralement de répondre à des demandes du milieu populaire. Il existe une grande proximité entre la production et la consommation du bien. Il y a peu d'intermédiaires. La relation entre le producteur et le consommateur acquiert le bien ou service « objectif », mais aussi il valorise son contenu subjectif, le bien comme le résultat de l'activité du producteur. Le type de lien qui s'établit entre personnes dans un échange au sein de l'économie populaire est plus personnalisé que dans d'autres secteurs. L'échange a non seulement pour objet le bien ou le service, mais il met aussi en relation des personnes. On valorise la relation pour elle-même. Les relations économiques sont enchevêtrées dans un tissu de relations sociales.

Enfin, Panhuys (1996 : 99) soutient que : « L'économie populaire est centrale au sein du champ social [...]. Les trois composantes macro sociales avec lesquelles elle entretient des rapports dynamiques sont la société civile, l'État et le marché, chacune d'elle ayant deux visages, formel et informel, eux-mêmes mobiles. »

1.2.2 Les thèses structuralistes

Les théories dualistes analysant l'informel par dichotomie à l'égard du formel ont, selon plusieurs auteurs, une faible capacité explicative de l'économie urbaine. Moser (1978) soutient ainsi que la division de l'économie urbaine en deux secteurs est insatisfaisante et note : « The evidence so far does suggest that there are certain clear advantages in a framework which conceptualizes the urban economy in terms of continuum of production activities. »

Elle soutient ainsi la théorie de la « petite production marchande » qui met plutôt l'accent sur les liens et relations structurels entre les différents systèmes de production et de distribution (incluant aussi bien les relations techniques et sociales de production) que sur la catégorisation en deux secteurs dualistes¹⁵.

Enfin, conclue-t-elle sur l'intérêt de cette approche théorique de la petite production marchande :

The importance of the petty commodity approach is not that it condemns the informal action concept, or state and international agency measures to promote informal sector development, but that it puts them in their correct perspective by showing that in themselves they cannot really provide solutions to the problem of unemployment and poverty. Because the dependent relationship between large scale capitalism and petty commodity production, policy solutions designed to assist the latter almost invariably end up promoting the former ultimately only fundamental changes in the overall political and economic structure can change this. (Moser, 1978)

Labatut (1988, 50-1) dans sa critique des théories dualistes, en particulier de l'étude réalisée par Van Dick à Dakar entre 1976 et 1977, soutient une argumentation voisine de celle de Moser (1978) et conclue que :

Il semble aller de soi que l'on ne puisse analyser un phénomène urbain (ici le secteur informel) dans ses aspects les plus fondamentaux, sans avoir à restituer l'objet d'étude au niveau structurel de la formation sociale, et encore moins à celui du système mondial. La définition d'un objet d'étude scientifique ne peut être que structurelle. Le fait de souligner l'illégalité d'un grand nombre d'activités peut être un moyen de dichotomiser l'ensemble des activités économiques urbaines, mais cela ne peut suffire en tant que définition, car il faudrait encore expliquer la raison de ce statut.

Le courant le plus représentatif de cette approche est de tendance marxiste. En effet, pour les animateurs de cette perspective marxiste, la « petite production marchande » fonctionne comme « une armée de réserve » favorisant la reproduction de la force de travail au moindre coût. L'une des figures marquantes de la thèse marxiste demeure Chris Gerry qui, dans le cadre de ses travaux sur Dakar en 1974, met l'accent sur les liens, directs et indirects, entre les différents niveaux d'activité productive à l'intérieur du mode de production capitaliste. Aussi s'agissant de la position des petits producteurs, Gerry (1975) note :

This subordinate position of petty producer vis-à-vis a capitalism can be seen as a specific aspect of the generalized subordination of the Senegalese economy to the international capitalist system. The economy is dependent upon imports to sustain its distorted manufacturing sector. It can equally be shown that indigenous petty production and distribution is largely dependent upon materials made available by or through Dakar based capitalist enterprise. (Gerry, 1975, cité par Moser, 1978 : 1059)

Gerry examine les liens et relations entre la petite production marchande et le mode de production capitaliste en observant les formes d'exploitation et d'appropriation du

¹⁵ C. O. N. Moser, 1978. « Informal Sector or Petty Commodity Production : Dualism or Dependence in Urban Development », *World Development*, vol. 6, n° 9-10, p. 1041-1064.

surplus par le secteur capitaliste et le degré auquel la « petite production marchande » est capable de faire plus que produire les conditions existantes et l'échelle de production¹⁶.

Pour les chercheurs marxistes, la petite production marchande, par sa fonction d'accueil des chômeurs permet la réduction des coûts en salaires à long terme de la production capitaliste. Elle permet aussi de réduire les coûts de production (fourniture de biens et services à bas prix et sous-traitance) dans le secteur capitaliste. Elle contribue donc par ces deux procédés à l'accumulation capitaliste. La subordination de la petite production au système capitaliste se manifesterait dans le processus d'approvisionnement et dans le rôle complémentaire qu'elle jouerait du côté des débouchés¹⁷.

Cette thèse marxiste de la petite production marchande a connu aussi des critiques acerbes, même de la part de chercheurs tels que Jean-Michel Labatut, dont la démarche s'inscrit dans une perspective plutôt structuraliste. En effet, ce dernier reproche aux chercheurs marxistes, en particulier à Gerry dans ces travaux sur Dakar, le caractère incomplet et de perspective essentiellement économique de son analyse structurelle (rôle de la famille, des ethnies, des castes occulté) ainsi que le manque de clarification de la position de classe de ces producteurs¹⁸.

1.3 Les liaisons entre le secteur formel et le secteur informel

Qu'il s'agisse des partisans de l'analyse dichotomique du secteur informel ou de ceux du courant structuraliste, souvent marxistes, on observe un quasi consensus sur l'existence de liaisons entre le secteur informel et le secteur formel. L'analyse dualiste, bien qu'instaurant une segmentation entre l'informel et le formel, reconnaît néanmoins les liens qui existent entre eux. Ce qui amène Charmes (1990 : 15) à souligner que :

¹⁶ P. Mettelin (1985 : 73) avance que la thèse du surplus de travail et de l'armée de réserve trouve ses racines dans les écrits de Karl Marx qui indiquait déjà en 1867 que « la population productive croît toujours en raison plus rapide que le capital ».

¹⁷ P. Mettelin, 1985, *op. cit.*, p. 77.

¹⁸ J. M. Labatut, 1988, *op. cit.*, p. 69.

Ces définitions (taxées sans doute un peu hâtivement de dualistes), même lorsqu'elles admettent la segmentation du marché du travail, sont cependant loin d'ignorer ou de méconnaître les interrelations caractérisant une économie qui n'est ainsi dichotomisée qu'en vue de faciliter son analyse.

Fields (1990 : p. 76-77)¹⁹, à l'issue d'enquêtes réalisées en Malaisie et au Costa Rica, constate que le secteur formel assure la formation des travailleurs du secteur informel qu'il qualifie de supérieur; le secteur informel « supérieur » est selon cet auteur composé d'activités dont l'accès est limité par des obstacles. Il observe aussi que le secteur formel permet aux travailleurs d'épargner et de se constituer un capital pour faire démarrer eux-mêmes une petite entreprise. Enfin, un autre lien qu'il identifie entre les deux secteurs concerne les emplois dans le secteur formel. En effet, il a observé que le secteur formel embauche de préférence les travailleurs qui ont acquis une formation grâce à des activités d'accès facile du secteur informel. En conclusion, Fields soutient que :

Au total, les liaisons entre secteur informel et secteur formel sont, d'après nos constatations positives, mais il y a néanmoins un groupe de perdants que l'on peut repérer au sein des entreprises du secteur informel : ceux qui ne s'adaptent pas à la dynamique du progrès économique.

Coquery-Vidrovitch (1990 : 180) parle même de symbiose entre secteur moderne et secteur informel et souligne que cette dernière :

Est vécue quotidiennement au sein de chaque maisonnée, au niveau du couple, ou même de l'individu; aujourd'hui comme hier, le « secteur moderne » ne suffit pas à approvisionner le budget familial; le cas n'est pas rare – à Kinshasa, à Lomé ou ailleurs – du fonctionnaire dont l'épouse complète les revenus en s'adonnant au plus « informel » des petits commerces (plats cuisinés, beignets, bananes, etc.), ou de l'ouvrier qui consacre ses loisirs à un artisanat marginal de récupération.

Roubaud (1994 : 385)²⁰ dans sa conclusion sur les liens commerciaux du secteur informel formulée à partir de travaux de recherche sur le Mexique renvoie dos à dos l'hypothèse d'une économie duale, composée de segments distincts, indépendants et

¹⁹ G. S. Fields, 1990. « La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorie et l'empirique », dans D. Turnham *et al.*, *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris OCDE, 1990.

²⁰ F. Roubaud, 1994. *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Paris, Éditions KARTHALA et de l'ORSTOM.

fermés, comme l'hypothèse de l'asservissement du secteur informel au secteur moderne de l'économie. Pour ce dernier :

Approvisionné en amont par le cœur central de l'économie et satisfaisant une partie de la demande finale, le secteur informel joue le rôle d'intermédiaire. Même dans le cas des services et de la construction, où l'absence de fournisseurs semble déconnecter les micro-activités du secteur du secteur formel, la relation de dépendance existe. Puisqu'en dernière analyse, la grande majorité de ces services (de réparation en particulier), s'exerceront sur des produits élaborés par le secteur formel (soit directement, soit secondairement, après avoir été transformés par les micro-industries) [...]. Le secteur informel subsiste grâce aux espaces laissés libres par les entreprises formelles, dans la satisfaction de la demande finale. Elle peut se substituer à l'offre « formelle », par le jeu des prix, ou être complémentaire (couverture spatiale des réseaux de distribution formelle lacunaire, etc.). Mais dans tous les cas de figure, les micro-unités s'adosent aux entreprises modernes pour exister.

1.4 La dynamique des activités informelles : subsistance ou croissance?

S'il existe une quasi-unanimité quant à l'importance du secteur informel pour générer des emplois et des revenus et produire des biens et services accessibles aux populations à faible revenu, il n'en est pas de même en ce qui a trait à sa capacité à produire de la croissance.

L'approche de la petite production marchande des marxistes considère les activités informelles incapables de favoriser l'accumulation de capital nécessaire à leur expansion en raison notamment de leur intense concurrence sur les marchés et de la faiblesse des revenus qui permettent la réalisation de petites marges de profit²¹. Aussi, la dépendance des petits producteurs à l'égard du secteur capitaliste débouche sur des blocages et entrave leur évolution et fait conclure Gerry sur cette note : « Petty production is therefore trapped in an involutory impasse, able only to reproduce its conditions of existence, often at expense of its own standard of living and labour remuneration. » (Gerry, 1975 : 16; cité par Moser, 1978 : 1059)

Cette analyse marxiste est réfutée par les tenants des « théories dualistes » proches du BIT, tel que Lachaud (1985 : 120), qui explique par exemple que :

Les études réalisées par la C.E.D (Centre d'Économie du Développement de l'université de Bordeaux I) montrent que d'une manière générale, 50 à 60 % des entrepreneurs exerçant une activité non commerciale, ont réalisé des investissements supplémentaires depuis la création de leurs unités de production. [...] Le financement de l'investissement supplémentaire est essentiellement réalisé grâce à l'épargne personnelle des chefs d'entreprise dégagée au cours du processus de production.

Quant à Labatut (1988 : 621), il parvient à une conclusion différente dans le cadre de ses recherches à Dakar où il observe plutôt l'absence d'accumulation chez les petits producteurs de la ville, malgré des revenus appréciables et des surplus. L'explication réside, selon lui, dans le fait que « les profits sont dépensés de manière improductive au sein des familles et parmi des individus appartenant aux groupes auxquels les petits producteurs s'identifient ».

²¹ P. Mettelin, 1985, *op. cit.*, p. 80.

On observe donc une grande diversité dans les analyses et les observations empiriques, qui expliquerait en partie l'émergence d'une nouvelle génération de modèles théoriques dualistes, ou « théories trialistes », qui instaurent une autre dichotomie à l'intérieur même du secteur informel, où, comme le souligne Hugon (1984 : 193) :

La plupart des auteurs sont d'accord pour opposer un secteur involutif, de subsistance, occasionnel ou non structuré traditionnel, à un secteur évolutif de transition, intermédiaire ou non structuré moderne; ces termes qui ne se recoupent pas intégralement mettent la distinction entre les unités qui dégagent ou non un surplus à des fins d'accumulation. [...] Les activités évolutives dégagent un surplus permettant une accumulation, mais celui-ci le plus souvent se dilue dans les circuits familiaux de redistribution ou conduit à une diversification des activités par une transformation technologique liée à un changement de l'organisation de travail permettant le passage à la petite production capitaliste.

D'autres auteurs refusent par contre cette prépondérance accordée à l'objectif d'accumulation, de maximisation des profits et soutiennent à l'instar de Panhuys (1996 : 88) que :

La gestion des activités/entreprises est davantage orientée vers la minimisation des risques que vers la maximisation des résultats bruts d'exploitation, la recherche du profit n'y est pas l'objectif fondamental. La gestion des relations sociales l'emporte bien souvent sur la gestion des biens matériels. [...] Contrairement à une certaine économie occidentale qui ne trouve sa rationalité que dans la minoration, sinon l'évacuation du social, l'informel ne peut être appréhendé, dans chaque cas spécifique, que comme un fait social global (économique certes, mais aussi culturel, technologique, religieux, etc.).

Des analyses qui précèdent, on note la persistance des divergences, opposant principalement les théoriciens du dualisme et les marxistes, quant aux aspects suivants :

- Les critères définissant le secteur informel,
- Les liens de dépendance ou non entre les secteurs informel et formel,
- La capacité d'accumulation dans le secteur informel.

On observe néanmoins un consensus sur la reconnaissance du rôle que joue le secteur informel dans la production de biens et services accessibles aux populations à faibles revenus.

1.5 Les contraintes auxquelles fait face le secteur informel

1.5.1 Les contraintes économiques

L'une des caractéristiques de l'économie informelle demeure la faiblesse des investissements. C'est ce qu'observe Guévorkian (1998 : 21-26)²² qui souligne que :

La faiblesse de l'investissement est une contrainte des entreprises de l'économie « non enregistrée » dont la dimension est de ce fait restreinte s'il n'y a pas intervention d'éléments fédérateurs extérieurs comme l'État ou des groupements criminels organisés (mafias). Dans l'économie « non enregistrée », l'accumulation financière à long terme n'existe pas. Elle ne peut favoriser les investissements. Les entreprises de l'économie « non enregistrée » ne peuvent pas s'étendre; seul leur nombre s'accroît.

Pour cette auteure, les raisons qui expliquent cette situation tiennent principalement au niveau de développement du pays (moins un pays est développé, moins l'investissement direct privé est élevé), aux caractéristiques propres de l'économie « non enregistrée » (elle fait rarement appel à des investissements considérables pour éviter la perte en cas de découverte par les autorités ou les pénalités) et à l'impossibilité d'attendre le retour sur investissement dès lors que l'on ne peut qu'à peine couvrir les besoins minimaux.

L'absence d'accumulation est aussi la contrainte économique que Fauré (1994) identifie. Il soutient à cet effet que :

Quant au monde industriel et bourgeonnant des micro-activités indépendantes urbaines et rurales non-agricoles, dénommé selon les auteurs et les approches secteur informel, non-structuré ou de subsistance, il est apparu à beaucoup d'analystes comme donnant lieu à un processus de reproduction simple, dont les maigres surplus, absorbés dans la seule satisfaction des besoins essentiels des exploitants, ne permettent aucune accumulation de capital et comme étant exercé dans des conditions physiques et institutionnelles de grande précarité bien éloignées de l'organisation entrepreneuriale.

²² K. Guévorkian, 1998. *L'économie non enregistrée*, Paris, L'Harmattan.

1.5.2 Les contraintes institutionnelles et légales

De Soto (1994)²³ à partir des travaux réalisés au Pérou soutient l'existence de « mauvaises lois » qui handicapent aussi bien le secteur informel que les entreprises légales. Il note, en effet, que :

A cause des mauvaises lois, ceux qui ont choisi la légalité aussi bien que les informels ne constituent à l'heure actuelle qu'un système débutant de spécialistes interdépendants dont le potentiel restera limité tant que l'État ne lui accorde pas les encouragements juridiques à progresser, c'est à dire les bonnes lois.

Selon cet auteur, pour être bonne, une loi ne doit pas se limiter à être neutre et ne pas pousser les gens à l'informalité. Elle doit « en premier lieu fournir des stimulants pour les inciter à prendre des décisions qui mettent à profit les possibilités économiques et sociales offertes par le pays; et, en second lieu, elle doit faciliter la spécialisation et l'interdépendance des hommes et des ressources. (De Soto, 1994 : 148) Ainsi, pour De Soto, les coûts de la légalité (pour y accéder et pour s'y maintenir), mais aussi les coûts de l'informalité (coûts pour échapper aux sanctions, par exemple) entraînent des effets négatifs dont les principaux sont « la faible productivité, la diminution de l'investissement, l'inefficacité du système fiscal, l'accroissement des tarifs de services publics, le freinage du progrès technologique et une série de difficultés à formuler la politique macroéconomique » (De Soto, *dixit*).

Dans le cadre de l'ouvrage collectif « Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles » publié par le BIT et réalisé à partir d'études de cas en Afrique, Maldonado (1999 : 336-337) indique que les formalités et procédures administratives sont largement inadaptées aux micro-entrepreneurs dont beaucoup demeurent analphabètes. Selon l'auteur, la complexité, la durée et le coût de ces démarches, sans compter la corruption fréquente des fonctionnaires chargés de traiter les dossiers, demeurent profondément démotivants. Il mentionne aussi la discrimination

²³ H. De Soto, 1994. *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, Paris, Éditions de la Découverte.

vécue par les micro-entrepreneurs par rapport aux grandes entreprises, et note à ce propos que :

Dans tous les pays observés, qu'ils soient d'expression française ou anglaise, la législation édictée après la décolonisation était foncièrement favorable aux grandes entreprises, et cela que le régime du moment fût d'orientation socialiste ou libérale. C'était malheureusement méconnaître les caractéristiques de ces pays essentiellement ruraux et de tradition artisanale. Encore aujourd'hui, même s'il existe des lois favorables aux entreprises (Code des investissements, libéralisation du commerce, etc.), elles ne s'adressent vraiment pas aux petits entrepreneurs. Ceux-ci ne s'y intéressent pas alors qu'ils pourraient peut être y tirer un certain parti, convaincu qu'ils sont que ces lois sont conçues en fonction des intérêts des grandes entreprises, comme semblent l'indiquer les discours politiques qui prônaient les programmes d'ajustement.

Cette préférence dont bénéficient les grandes entreprises est aussi observée par l'auteur au niveau des politiques commerciales où les barrières aux importations (quotas, tarifs douaniers, etc.) handicapent les petits entrepreneurs dans leurs approvisionnements, en pièces de rechange notamment, et les obligent donc à faire preuve d'ingéniosité pour fabriquer des pièces de façon artisanale. Mais ces pièces de fabrication artisanale ne sont pas standardisées et sont de qualité inférieure, ce qui confine ces petits entrepreneurs aux petits marchés locaux et leur interdit la vente à l'exportation. Même s'ils arrivent à s'acquitter de certains de leurs impôts (les taxes municipales en particulier), l'auteur soutient qu'ils :

N'en voient guère la contrepartie, car les finances de l'État central ou des municipalités sont si basses que les services essentiels (eau, électricité, voirie), sont très mal assurés. Par ailleurs, ayant rarement accès aux programmes d'appui gouvernementaux censés leur être destinés, ils ne constatent aucune manifestation positive de la puissance publique, ce qui explique à son tour leur peu d'enthousiasme à payer des impôts, si tant est que la faiblesse de leurs profits le leur permette. Ils ne paient donc que le minimum indispensable pour pouvoir rester en activité et l'État laisse faire. Il faudrait un signe fort, une manifestation concrète de l'État en faveur des micro-entrepreneurs pour modifier réellement ces attitudes et ces mentalités qui marquent depuis si longtemps leurs relations mutuelles²⁴.

1.5.3 Les contraintes socioculturelles

Fauré (1994) note que de nombreux travaux tendent à insister sur :

l'emprise des facteurs sociaux et culturels sur les modes d'exploitation et les conduites entrepreneuriales en Afrique. Ces derniers soutiennent généralement que les appétits lignagers,

²⁴ C. Maldonado, 1999, *op. cit.*, p. 338.

les pressions communautaires, les obligations sociales et religieuses, en dissipant les profits, en grevant les trésoreries des entreprises et en distrayant les entrepreneurs de leurs activités professionnelles, pèsent lourdement sur le développement des affaires.

L'auteur observe aussi une approche à tendance culturaliste qui met au compte de ces déterminants externes, sociaux et culturels en Afrique subsaharienne un certain nombre de réalités entrepreneuriales contemporaines :

Des effectifs pléthoriques, des dépenses économiquement injustifiées et parfois somptuaires, un haut degré d'absentéisme, les difficultés à recouvrer les créances, la forte personnalisation des relations professionnelles et des rapports commerciaux, la faible délégation des pouvoirs de décision et la faible décentralisation des responsabilités, la modeste professionnalisation des entrepreneurs et leur propension à se disperser en de multiples affaires, etc., figurent parmi les effets les plus fréquemment cités de ces soumissions socioculturelles²⁵.

Un autre important aspect de l'influence du mode d'organisation sociale sur les entreprises demeure, selon cet auteur, « la rareté, voire l'impossibilité d'une transmission des affaires par succession »; ainsi, il est très fréquent que le décès de l'entrepreneur signifie la disparition de l'entreprise.

1.6 Les rôles du secteur informel

1.6.1 Générateur d'emplois et de revenus

Le BIT perçoit essentiellement le secteur informel comme pourvoyeur d'emplois et de revenus. Déjà dans son « Rapport Kenya », il soulignait que :

[...] pour une forte proportion de la population rurale du Kenya, la migration vers la ville représente un relèvement des revenus courants, que l'emploi nouvellement occupé se situe dans le secteur structuré ou non structuré. Ce n'est donc pas seulement l'emploi bien rémunéré du secteur structuré qui attirera le migrant en puissance, mais aussi les possibilités de gain offertes par le secteur non structuré²⁶.

Le secteur informel est donc principalement vu comme un recours devant l'incapacité du secteur moderne à absorber toute l'offre de travail, en particulier la force de travail

²⁵ Y.-A. Fauré, 1994. *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire : des professionnels en mal de développement*, Paris, Éditions KARTHALA, p. 16-17.

²⁶ Bureau international du travail, 1975, *op. cit.*, p. 268.

migrante. Cependant, on note aussi une situation paradoxale caractérisée par « une coexistence de pénuries de force de travail dans le secteur moderne et d'excédents dans le secteur informel » (Martinet, 1991 : 42) et qui s'expliquerait selon Sethuraman (1981 : 43), cité par Martinet (1991 : 42), par :

Une inadéquation entre les qualifications des travailleurs et les caractéristiques des emplois requis par le système productif. Cette inadéquation résulte du choix de technologies inappropriées dans le secteur moderne et d'investissements socialement improductifs dans l'éducation, d'où la formation d'un excédent de main-d'œuvre.

1.6.2 Producteurs de biens et services accessibles

En plus de sa fonction comme pourvoyeur d'emplois et de revenus, il est aussi admis que le secteur informel favorise l'accès des populations démunies aux biens et services. C'est même le cas des chercheurs marxistes, pour qui la petite production marchande permet, par la faiblesse des prix des biens et services qu'elle produit, de maintenir des taux de salaire bas dans le secteur capitaliste, contribuant ainsi à la reproduction des travailleurs qu'utilise le système capitaliste à un coût minimum²⁷. Ainsi, Gerry identifie les produits à bas prix du secteur informel suivants :

Cheap housing (the wooden barrack of the shantytown), cheap clothing and footwear in both traditional and modern styles (boubous, bell-bottoms and the babouche slipper), cheap furniture and fittings, cooking utensils and stores, transport (the bush taxi and the urban car rapid minibus), haircuts and jewelry, luggage, vehicle and machine repairs, and a host of other commodities. (Gerry, C.1979 : 234; cité par Labatut, J.M.,1988 : 79)

Hugon (1984 : 187) conclue, quant aux rôles du secteur informel, :

Les nombreux travaux consacrés aux activités informelles ou à l'économie non officielle dans les villes du Tiers-monde ont montré depuis longtemps que les petites activités marchandes jouaient un rôle essentiel dans la création d'emplois, dans l'acquisition du savoir-faire, dans la distribution des revenus ou dans la production de biens et services pour la majorité des urbains ne pouvant accéder aux marchandises du secteur moderne, aux services collectifs ou aux systèmes de redistribution étatique.

²⁷ P. Mettelin, 1985, *op. cit.*, p. 77.

1.7 Les politiques à l'endroit du secteur informel

Cette partie trouve sa justification dans le fait que quelque soit la dynamique, involutive ou évolutive, que les chercheurs associent au secteur informel, il semble se dégager une unanimité dans le rôle du secteur informel pour fournir des produits et services à bas prix, même si les principaux courants théoriques divergent sur la pertinence, l'utilité et la nature des politiques à l'endroit du secteur informel. C'est essentiellement dans le courant dualiste que les développements sur les politiques, généralement d'appui, ont été les plus importants alors que les théoriciens marxistes, du fait de la dépendance du secteur informel à l'égard du secteur capitaliste, doutent de l'efficacité des politiques promotionnelles.

Convaincu de l'inéluctabilité du processus de développement du secteur informel, de son rôle dans la production de biens et services pour les populations à faibles revenus et de son potentiel de croissance, le BIT proposait déjà dans son « Rapport Kenya », comme mesures de promotion du secteur informel kenyan la renonciation à la politique de démolition des bidonvilles, la réforme du système de licences professionnelles et commerciales, l'accroissement des achats gouvernementaux au secteur non structuré, le développement de la recherche sur les outils agricoles simples, le renforcement de la sous-traitance du secteur formel au secteur informel, l'adjudication de contrats de construction au secteur informel, la mise en place du système de paiement direct dans le cadre du système de paiement des bons d'achat publics, le renoncement à la normalisation excessive²⁸.

Ces actions sont aussi développées et complétées par Sethuraman (1981) dans le cadre de ses travaux au BIT où il met l'accent sur l'importance de faciliter l'accès du secteur informel aux facteurs de production et aux marchés. Il préconise aussi : la réorientation des facilités de formation pour améliorer et compléter les systèmes d'apprentissage, les changements dans les procédés de prêt bancaire, l'adjonction de marchés dans la planification urbaine et physique et la promotion de l'auto-construction des locaux

²⁸ Bureau international du travail, 1975, *op. cit.*, p. 274-8.

commerciaux, l'encouragement du transfert de technologie et le développement de technologie appropriée, l'intervention dans le marché des matières premières traditionnelles pour pallier aux pénuries, la formation à l'utilisation des matériaux de substitution, la modification des procédures d'adjudication des marchés publics et l'encouragement de la sous-traitance entre producteurs formel et informel²⁹.

Les mesures essentielles préconisées par les tenants du courant néo-libéral tels que Hernando De Soto consistent à la suppression des restrictions qui bloquent l'accès des micro- entreprises aux activités productives et à l'abolition des obligations en matière de licences ainsi que les procédures bureaucratiques nécessaires à l'obtention des autorisations. De Soto préconise aussi la formulation et l'adoption de mécanismes législatifs de facilitation qui garantissent la validité des droits de propriété, la solidité des transactions et le déroulement normal des activités et permettent de ne pas avoir à appliquer des normes légales obstructionnistes. Enfin, il soutient aussi la simplification, la décentralisation et la libéralisation³⁰.

Quant à Gerry, selon donc une perspective marxiste, arguant la tendance à la prolétarianisation des petits producteurs du fait de leur dépendance au secteur capitaliste, il souligne, dans le cas de Dakar notamment, l'inefficacité des mesures promotionnelles des activités informelles car les contraintes auxquelles font face les petits producteurs ne viennent pas principalement des caractéristiques particulières de l'entreprise, ni même de l'unité de production qu'elle représente, mais plutôt de la structure globale de production et de la distribution³¹.

Labatut (1988 : 655) développe une thèse structuraliste, plutôt dialectique que fonctionnaliste, intégrant des perspectives économiques certes, mais aussi politiques et idéologiques et il préconise des mesures inscrites dans une vision de promotion du développement autocentré pour les pays de la « périphérie » tels que ceux de l'Afrique.

²⁹ H. Lubell, 1991, *op. cit.*, p. 76.

³⁰ H. Lubell, 1991, *op. cit.*, p. 80.

³¹ J. M. Labatut, 1988, *op. cit.*, p. 68.

Dans son projet alternatif de développement autocentré, il accorde un rôle aux petites productions marchandes. Cette alternative passe par :

[...] l'intensification de la production au sein des petites activités urbaines qui, dans la situation actuelle sont sous-utilisées. Cette production se destinerait à une plus grande satisfaction des besoins de l'ensemble des citoyens, et surtout des populations rurales. [...] Dans ce système, les petits producteurs ne rempliraient plus le rôle de compensateurs des dysfonctions d'un système injuste et dépendant de l'extérieur, mais ils seraient au rang des éléments participant à la dynamique du développement autocentré. (Labatut, 1988 : 669)

Enfin, selon Hugon (1989 : 7-8), les politiques d'appui doivent s'appuyer sur les dynamiques existantes, être incitatives, créer un environnement favorable et répondre aux problèmes hiérarchisés par les acteurs. L'auteur poursuit en formulant aux politiques vis-à-vis de l'informel les principes suivants :

- les politiques doivent être spécifiques selon les pays et selon les types d'activités;
- les politiques doivent prendre en compte la grande hétérogénéité des situations;
- dans l'ensemble, les politiques doivent être incitatives;
- les politiques doivent hiérarchiser les divers goulets d'étranglement;
- constituer des lieux d'interface entre les organisations et institutions officielles et les micro-entreprises;
- dans le domaine du crédit, les sociétés de cautionnement mutuel, de garantie financière solidaire doivent permettre l'accès pour les petites unités sans patrimoine permettant le nantissement;
- dans le domaine des moyens de production, des lieux de stockage et de location des matières premières et des pièces de rechange ou de petit outillage et de catalogues techniques doivent favoriser l'accessibilité et les innovations techniques de base;
- dans le domaine de la formation et de la gestion, des prestataires de service peuvent à la demande répondre aux besoins;
- l'accès à l'information et aux techniques doit permettre d'améliorer à tous les niveaux les techniques et la productivité et favoriser un éventail technologique

permettant de remplacer l'énergie humaine ou animale par l'énergie mécanique ou d'économiser le bois de feu pour la préparation des repas³².

Hernando De Soto (1994 : 207-218), il s'agit, dans les problèmes institutionnels actuels, de favoriser l'intégration des entrepreneurs légaux et informels dans un système économique-légal unique non discriminatoire comprenant les deux démarches que sont « l'informalisation » de la légalité et la « légalisation » de l'informalité. Cette intégration se ferait par la simplification et la décentralisation de la fonction publique, et par la déréglementation – ou la dépolitisation, si l'on préfère – de la production nationale. La simplification consiste en des mesures améliorant le fonctionnement des institutions par l'abandon d'une partie inutile des normes et la décentralisation suppose le transfert des responsabilités législatives et administratives du gouvernement central aux instances locales et régionales. En ce qui concerne la déréglementation, elle est perçue par De Soto comme l'accroissement des responsabilités et des possibilités des particuliers dans certains domaines en contrepartie de la réduction de celles de l'État.

En ce qui a trait aux problèmes institutionnels futurs, De Soto soutient que :

La seconde manière de concilier le droit avec la réalité est de prendre en considération les normes qui apparaîtront à l'avenir afin de ne pas retomber dans des erreurs historiques.

À cet effet, il est primordial que le système d'élaboration du droit oblige les gouvernants à justifier les mesures qu'ils ont l'intention de prendre, à s'assurer de leur caractère nécessaire, et des avantages qu'elles présentent, afin que les nouvelles institutions n'aient pas besoin plus tard d'être simplifiées, déréglementées et décentralisées.

L'élaboration du droit doit être transparente et dûment contrôlée, par le verdict populaire que représentent les élections³³.

Enfin, pour Maldonado (1999 : 340) :

La solution passe nécessairement par une réforme profonde des institutions, de la législation et des politiques économiques qui ont, dans un même mouvement historique, engendré les structures politiques et économiques actuelles, à savoir, un pôle économique dominant, des activités informelles et la structure de pouvoir qui en résulte. Il faut donc une approche globale. C'est toute la stratégie du développement qu'il faut reconsidérer et réorienter, sachant que des interventions axées exclusivement sur le secteur informel ont peu de chances d'avoir un impact significatif.

³² P. Hugon, 1990. « Approche pour l'étude du secteur informel dans le contexte africain », dans D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, OCDE, (p. 98-99).

³³ H. De Soto, 1994. *L'autre sentier. La révolution informelle dans le Tiers monde*, Éditions de la Découverte, Paris, p. ????

Les propositions de réformes préconisées par l'auteur concernent cinq domaines prioritaires :

1) mesures de dégrèvement fiscal conçues en fonction de la capacité contributive des petites entreprises informelles; 2) assouplissement de certaines dispositions du contrat de travail; 3) mise en place d'une réglementation qui garantisse les droits fondamentaux de la personne, qui lutte contre les formes d'exploitation les plus flagrantes (travail des enfants, travail forcé, inégalités des chances contre les femmes) et qui assure une protection suffisante sur les lieux de travail; 4) amélioration de la capacité de production des unités économiques qui possèdent un potentiel de croissance en leur ménageant un accès à des marchés plus porteurs et par diverses incitations d'ordre technique et financier; 5) mesures d'assouplissement des contraintes juridiques et administratives.

1.8 Conclusion

Suite à ces développements, il est permis de souligner que les divergences observées entre les deux approches théoriques, dualistes et structuralistes, quant à l'analyse du secteur informel, de sa dynamique et de ses liens avec le secteur moderne justifient aussi l'antagonisme noté dans les fonctions reconnues au secteur informel et les mesures préconisées à son endroit.

Il semble difficilement justifiable de particulariser l'Afrique en soutenant que l'activité économique y est caractérisée par une imbrication des valeurs traditionnelles et culturelles. Nous souscrivons à l'analyse de Fauré (1994), qui rapporte que :

Leur compréhension [les actes économiques] n'est possible que s'ils sont reliés aux univers symboliques et aux croyances qui cimentent les groupes. Dans ces conditions il n'y aurait pas de légitimité propre à l'action économique, celle-ci ne donnerait pas lieu d'institution différenciée au sein de la société et à attitudes et intérêts spécifiques. Dès lors les actes économiques ne sont pas autonomes, ils ne sont pas un but en soi d'accomplissement des individus mais un simple moyen de reproduction et de participation aux normes et croyances du groupe³⁴.

Loin de constituer en permanence un obstacle, les valeurs socioculturelles peuvent, dans certaines situations, être mises au service des activités économiques. De nombreuses études ont porté sur cet aspect et, comme le soutient encore Fauré (1994 : 20), ces dernières indiquent que :

Les valeurs culturelles autochtones, les normes sociales des communautés, les ressorts traditionnels des activités loin d'être un obstacle au développement des affaires, ont été non seulement intériorisées et instrumentalisées conformément aux intérêts économiques des entreprises mais qu'ils ont souvent constitué des outils sur lesquels s'est bâti un mode d'exploitation particulier – au regard d'un modèle entrepreneurial qu'on croyait sans doute trop universel quand il n'était qu'occidentalocentré, et d'une redoutable efficacité organisationnelle et productive.

Prenant l'exemple de la société Bamileke, l'auteur rapporte les analyses de Hurault qui ont permis d'observer dans l'organisation sociale et le fonctionnement économique de l'environnement lignager traditionnel les facteurs essentiels du spectaculaire dynamisme entrepreneurial de cette communauté :

Les puissants principes de segmentation lignagère et d'indivision de l'héritage, en obligeant les descendants mâles non-héritiers à se lancer dans un processus de fondation de nouveaux lignages, contrairement aux schémas patriarcaux plus courants d'accroissement indéfini des patrilignages, les incitent, sur la base d'une responsabilité individuelle et du départ du lignage d'origine et de son territoire domestique et agricole, à procéder, par un travail assidu, une pratique très sévère de l'épargne, à l'acquisition d'une terre ou à l'installation dans une activité économique urbaine les rendant aptes à réunir les ressources nécessaires à la création de nouvelles familles. (Fauré, Yves-A, 1994 : 21)

Aussi, à l'instar de Labatut, nous trouvons réducteur d'analyser le secteur informel sous l'angle exclusivement économique, occultant les autres dimensions tout aussi importantes que sont le politique, le culturel, le social et le technologique. Cette analyse est partagée par Alain Morice, qui adopte « une vision socio-politique de la reproduction urbaine. » Selon cet auteur, cité par Martinet (1991) :

La place du petit artisan dans les relations sociales au sein de l'espace urbain africain est indissociable de son « statut » familial, ethnique, et liée entre autres aux rapports de production paternalistes qu'il entretient dans son atelier. Cette place n'est préservée que par l'utilisation du surplus dans le sens du maintien de son statut social, avant son éventuelle utilisation à des fins productives...D'où la nécessité pour le chercheur de comprendre les « relations entre le milieu professionnel et le milieu hors-travail » (Ibid.,p.120). Ainsi est-il possible de comprendre, par une approche anthropologique, que le dégagement d'une épargne (ou d'un surplus) ne constitue pas une condition suffisante pour l'accumulation. En effet, elle est souvent répartie, redistribuée par les réseaux de solidarité familiale ou ethnique, ou par le canal des obligations sociales réciproques³⁵.

³⁴ Y.-A. Fauré, 1994, *op. cit.*, p.14-15.

³⁵ P. Martinet, 1991. « Secteur informel : débats et discussion autour d'un concept », dans C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, *Tiers-Monde : l'informel en question?*, Paris, L'Harmattan, p. 31-54.

Par ailleurs, il paraît difficilement soutenable que toutes les activités informelles soient, dans leur majorité, mues par des objectifs entrepreneuriaux capitalistiques plutôt que par des motivations de revenus. Ces activités, nées pour la plupart dans des situations de manque et de besoins insatisfaits demeurent souvent des recours pour entretenir la famille, élargie s'entend, ce qui ne saurait toutefois les condamner à la stagnation. Aussi, il s'avère peu approprié de considérer certaines de ces initiatives informelles comme des entreprises et de les analyser sous cet angle. Ainsi, les experts demeurent fréquemment « perturbés » par le comportement peu « rationnel » de ces « chefs d'entreprises ». Charmes (1990 : 18) observe aussi une diversité de situations parmi les activités informelles quand il avance que :

L'hétérogénéité du secteur (informel) n'est pas moindre : des activités illégales, clandestines ou au noir (« moonlighting »), jusqu'aux petites entreprises intermédiaires proches du secteur moderne ou en tout cas susceptibles d'y accéder, en passant par les activités qui s'exercent dans la rue (« in the open sun ») ou à domicile, le spectre est large et demande à être détaillé afin de pouvoir y distinguer les activités de subsistance ou de survie et les activités porteuses d'accumulation, les activités involutives et évolutives (Deblé et Hugon, 1982) et de déterminer le rôle et l'ampleur de chacune de ses composantes³⁶.

Cette grande diversité dans les activités informelles semble donc en partie justifier l'émergence des théories trialistes et fait conclure à Fields (1990 : 74) que :

Ce secteur informel urbain n'est pas uniformément composé d'activités librement accessibles, peu rémunérées d'entreprises et de travailleurs non syndiqués, encore que certaines activités répondent à cette description; c'est ce que j'appellerai le secteur informel d'accès facile. Mais d'autres activités ne répondent pas à cette description : elles sont plus difficilement accessibles parce que le capital ou le niveau de compétence nécessaire est plus élevé et les relations de travail sont assez précises; mais il peut s'agir néanmoins de petites entreprises familiales dont l'horaire et le lieu de travail ne seront pas fixes. C'est ce que j'appellerai le secteur informel supérieur³⁷.

Les analyses totalisantes, considérant l'informel comme un secteur homogène, distinct, ne paraissent pas aussi pouvoir expliquer la très grande hétérogénéité qui prévaut au sein

³⁶ J. Charmes, 1990. « Une revue critique des concepts, définitions et recherche sur le secteur informel », dans D. Turnham, B. Salome et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, Paris, OCDE, 1990, p. 11-51.

³⁷ G. S. Fields, 1990. « La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorique et l'empirique », dans D. Turnham, B. Salome et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, OCDE, Paris, 1990, p. 53-79.

de ce « secteur ». C'est ce qui explique la difficulté à trouver pour ces activités un signe distinctif explicatif. Ce qui les distingue, la position par rapport aux pouvoirs publics ne suffit pas à les associer. Cette analyse fonde les cinq axes de critiques que Bruno Lautier, Claude de Miras et Alain Morice (1991) ont adressés aux thèses sectorialistes, dualistes et qui se résument ainsi : i) les caractéristiques relevées et qui servent de définition au « secteur informel », ou bien ne sont celles que d'une partie de ce que l'on désigne, ou bien elles sont contradictoires ; ii) ces caractéristiques du « secteur informel » ont été produites théoriquement pour donner un semblant de cohérence aux thèses dualistes et elles n'ont pas été avancées seulement à la suite d'une observation superficielle ; iii) d'un ensemble de caractéristiques négatives, qui concernent tel ou tel segment du « secteur informel », on ne peut en aucun cas tirer une définition positive qui vaille pour un tout cohérent, un « secteur » ; iv) l'informalité, si on la définit par le non respect de la loi, apparaît comme aussi présente dans ce que l'on appelle « secteur formel » que dans ce que l'on appelle « secteur informel » ; et, v) l'objet « secteur informel » n'a ni définition, ni critère pertinent de repérage, ni consistance, ni délimitation. Il n'existe pas comme objet scientifique. Ce n'est pas n'est pas un objet théorique, c'est une marchandise symbolique et elle se vend bien. (Bruno Lautier, 1991, 12-13)

Calude de Miras parle donc d'économie informelle, qu'il définit comme « les actes (ou ensembles d'actes) économiques marchands qui échappent aux normes légales, en matière fiscale, sociale, juridique ou d'enregistrement statique »³⁸.

Cependant, nous adhérons, pour notre part et pour la suite de ce travail, à la perspective qui distingue le secteur informel du secteur moderne en privilégiant les critères relatifs aux relations avec l'État, particulièrement les systèmes d'enregistrements. Cette distinction ne fait pas, selon nous, du secteur informel une réalité homogène, totalement autonome, facilement repérable. Nous reconnaissons donc l'importance des liaisons, amont comme aval, existant entre les secteurs informel et moderne, sans toutefois les trouver nécessairement défavorables au secteur informel.

³⁸ C. de Miras, 1991. « L'informel : un mode d'emploi », dans B. Lautier, C. de Miras et A. Morice, *L'État et l'informel*, Paris, l'Harmattan, 1991, p. 117.

CHAPITRE 2 : L'INFORMEL DANS LA VALORISATION DES DÉCHETS SOLIDES

2.1 Définitions

De nos jours plusieurs concepts sont utilisés dans le milieu des déchets pour traduire la « seconde vie » qui est offerte au déchet. Cependant, un grand flou entoure l'usage de ces différents concepts. C'est ce que note Harpet (1998 : 373), qui souligne à cet effet que, dans l'usage courant, la confusion est faite entre les termes récupération, valorisation, recyclage et réemploi. Il explique donc que :

La récupération est la restitution d'un déchet dans un état meilleur (nettoyage) ou susceptible de servir après quelques modifications de structure. Le réemploi est l'utilisation d'une matière ou d'un produit de rebut dans un état quasi identique, sans réelle modification de structure ou sans façonnage et aux mêmes fins que celles d'origine. La valorisation consiste en une extraction de matière ou d'énergie, économiquement rentable à partir des déchets. Enfin, le recyclage est une séparation d'un déchet spécifique d'une masse d'ordures qui subit une ou des transformations en vue de l'intégrer à un nouveau cycle de production, de fabrication, de confection d'autres produits ressemblant ou non à celui d'origine³⁹.

Bertoloni (1996 : 20) explique que la récupération des déchets s'inscrit traditionnellement dans une logique marchande, tandis que leur élimination répond à une logique de service public. Aussi, désigne t'il par récupération :

Les activités de collecte, démolition, préparation, triage de biens usagés et déchets généralement réutilisés comme matières premières. Cette classe ne comprend pas les activités de transformation des biens récupérés afin d'obtenir des produits relevant des différentes classes de la nomenclature⁴⁰.

La notion de valorisation sous-entend donc une valeur obtenue à l'égard d'une chose suite à une introduction dans un cadre général pour lequel prévalent des gains d'ordre économique, pratique, technique ou symbolique⁴¹. Pour Miquel et Poignant (1999), valoriser quelque chose, c'est lui donner de la valeur. Une telle définition est applicable dans le domaine des déchets et se justifie selon ces auteurs par le fait que :

³⁹ C. Harpet, 1998. *Du déchet. Philosophie des immondices : corps, ville, industrie*, Paris, L'Harmattan.

⁴⁰ G. Bertoloni, 1991. *Déchet, mode d'emploi*, Paris, Éditions Economica, coll. « Environnement et écologie industriels », p. 41.

⁴¹ C. Harpet, 1998, *op. cit.*

Les déchets constituent un produit qu'il faut utiliser au mieux de nos possibilités du moment. La valorisation est non seulement utile, mais aussi souhaitable. Toute l'activité humaine consiste à créer des richesses en partant d'un produit pour en fabriquer un autre, en transformant les choses pour en créer de nouvelles. Le déchet peut être ce produit qu'il faut savoir utiliser et transformer pour en faire un matériau utile, une véritable " matière première secondaire.

Car utiliser un déchet c'est préserver les matières premières naturelles. Les déchets peuvent ainsi se substituer aux importations de matériaux. C'est aussi, bien souvent, réaliser une économie en termes financiers. Il existe de très nombreux cas où utiliser un déchet est moins coûteux pour tout le monde qu'utiliser une matière première naturelle (le verre, l'aluminium, par exemple). De plus, dans un grand nombre de cas, les dépenses de traitement sont réparties entre la collectivité et la filière industrielle, et, si la dépense totale est la même, le financement est plus équilibré⁴².

Dans le cadre de nos travaux, nous allons donc nous référer à cette définition générique de la valorisation, consistant à insuffler de la valeur aux déchets par un procédé quelconque. Le recyclage, le réemploi et toute autre action visant à obtenir des matériaux ou de l'énergie à partir des déchets seraient assimilables à des formes de valorisation. Cette acception est proche des définitions préconisées ci-dessous par l'ADEME en France.

⁴² G. Miquel et S. Poignant, 1999. *Recyclage et valorisation des déchets ménagers*, Rapport 415 (98-99) – Paris, Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques.

Encadré 2 : Récupération et valorisation

La **valorisation** consiste dans " *le réemploi, le recyclage ou toute autre action visant à obtenir, à partir des déchets, des matériaux réutilisables ou de l'énergie* " (loi du 13 juillet 1992).

Récupérer un déchet, c'est le sortir de son circuit traditionnel de collecte et de traitement. Par exemple, mettre des bouteilles ou des journaux dans un conteneur spécial, au lieu de les jeter à la poubelle. La récupération, qui suppose une collecte séparée ou un tri, se situe en amont de la valorisation qui consiste, d'une certaine façon, à redonner une valeur marchande à ces déchets. La valorisation s'effectue par divers moyens.

Le **recyclage** est la réintroduction directe d'un déchet dans le cycle de production dont il est issu, en remplacement total ou partiel d'une matière première neuve. Par exemple, prendre des bouteilles cassées, les refondre, et en faire des bouteilles neuves.

Le **réemploi** : c'est un nouvel emploi d'un déchet pour un usage analogue à celui de sa première utilisation. C'est, en quelque sorte, prolonger la durée de vie du produit avant qu'il ne devienne un déchet. Par exemple, la consigne des bouteilles, à nouveau remplies après leur nettoyage.

La **réutilisation** consiste à utiliser un déchet pour un usage différent de son premier emploi, ou à faire, à partir d'un déchet, un autre produit que celui qui lui a donné naissance. Par exemple, utiliser des pneus de voiture pour protéger la coque des barques ou chalutiers.

La **régénération** consiste en un procédé physique ou chimique qui redonne à un déchet les caractéristiques permettant de l'utiliser en remplacement d'une matière première neuve. C'est le cas, par exemple, de la régénération des huiles usées ou des solvants, ou du papier qui est à la fois recyclé et régénéré par le désencrage.

La **valorisation énergétique** consiste à utiliser les calories contenues dans les déchets, en les brûlant et en récupérant l'énergie ainsi produite pour, par exemple, chauffer des immeubles ou produire de l'électricité. C'est l'exploitation du gisement d'énergie que contiennent les déchets.

Source : ADEME, «Les déchets en France », dans G. Miquel et S. Poignant, 1999. *Recyclage et valorisation des déchets ménagers*, Rapport 415 (98-99), Paris, Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques.

2.2 Historique de la valeur dans les déchets

La valeur économique positive concédée aux déchets est une tradition fort ancienne. Le déchet ayant une valeur pour l'agriculture, la nourriture des animaux domestiques est, selon Bertolini (1996), observée dans la cité médiévale, où « les habitants jettent leurs immondices dans la rue. De nombreux animaux (basse-cour, porcs, chiens,...) trouvent là leur nourriture. Des édits et règlements interdisent l'élevage en ville, dans la rue ; mais ils ne sont guère respectés, en raison des habitants et de l'intérêt pour les éleveurs d'une nourriture gratuite », souligne cet auteur. Aussi, poursuit-il « à une certaine époque, leur valeur (celle des déchets), notamment pour l'agriculture, était reconnue. Dès lors, la propriété du gisement était revendiquée ; il fallait payer pour pouvoir enlever. Ainsi, les maraîchers qui livraient en ville leurs produits collectaient ou achetaient en retour les gadoues des villes ». Ainsi, considère-t-il que « les premières velléités de nettoyage de Paris remontent semble-t-il au douzième siècle, sous le règne de Philippe Auguste; mais il s'agissait surtout de répondre à des problèmes d'encombrement des voies publiques ».

Aussi, c'est au XIX^e siècle que la perspective hygiéniste - sanitaire des déchets s'est imposée en Europe. Ainsi, Guibert (1986), note, à propos du réseau d'égout, que :

Le triomphe du réseau est relativement récent, et que son choix en tant que « solution universelle » a donné lieu à un vaste débat dans les pays développés eux-mêmes. En 1885, le réseau d'égout est étendu à toute l'Angleterre, qui adopte une législation complète à ce sujet. Les français résistent à cette solution qu'ils considèrent comme un énorme gaspillage à cause de sa *consommation en eau*, de la *pollution des fleuves* qui en résulte, et de la *perte d'engrais pour l'agriculture*. Mais la découverte du Guano péruvien (que l'Europe importe massivement entre 1850 et 1880) et du nitrate chilien lève cette dernière objection. La tendance hygiéniste et techniciste s'impose progressivement en France, et Haussman et Belgrand construisent le réseau d'égout de Paris entre 1851 et 1870.

Néanmoins, conclut-il, « jusqu'en 1930, dans de nombreuses villes aux États-Unis, on continue à évacuer les pots de chambre familiaux sur des « wagons de miel » tirés par des mules ».

La controverse soulevée par cette appréhension de perdre des matières nutritives pour l'agriculture avec l'adoption de systèmes d'évacuation des déchets liquides ou solides est aussi perçue par Bertolini (1996), qui souligne que :

Lors de l'avènement du tout-à-l'égout et du développement des circuits d'élimination des ordures ménagères, divers auteurs ont dénoncé la perte occasionnée; si l'ordure qui dore dans les champs fait or qui dure dans les allées citadines, l'odeur de l'ordure dure là où l'on dort, écrit D. Laporte; c'est aussi une perte de solidarité entre ville et campagne.

Quant à Harpet (1999), il considère que l'émergence de la perspective sanitaire justifiant l'évacuation des déchets ne fut pas préalablement prouvée par des causalités épidémiologiques mais plutôt par la perception d'odeurs putrides. A cet effet, il avance que :

La ville est soudainement perçue comme un espace qui sent mauvais. [...] Une transformation des perceptions, des catégories de la sensibilité olfactive devait susciter des programmes énergiques d'aménagement de la ville en Occident afin d'approcher le nouvel idéal, celui de *ville inodore*. La puanteur des immondices recèlerait des poisons et des éléments morbides prompts à vouer quasi instantanément à la mort une population. [...] La répugnance accompagnée d'une hantise de la contamination par les gaz putrides dès le XVIII^e siècle est à rattacher peut être à l'aspect non dimensionnel, complexe et profond du sens de l'olfaction qui entamait gravement le monopole de la dimensionnalité cartésienne du « tout visible », du géométrique et du panoptique.

Toujours selon Harpet, la problématique sanitaire associée aux risques de contamination microbienne est introduite à partir de l'œuvre de Pasteur, et il note que :

Si Paris était en proie à la *fièvre destructive-constructive* d'Hausmann, si Paris était livrée à l'inspection démultipliée de ses divers quartiers et zones insalubres par la cohorte des hygiénistes, le monde entier allait soudain connaître une révolution scientifique complète aux retentissements considérables sur toutes les disciplines, depuis la médecine jusqu'à l'urbanisme. L'événement majeur, la révolution scientifique qui allait transformer profondément la sensibilité des citoyens à l'égard de la salubrité publique sera celle de l'œuvre de Pasteur. Les miasmes se trouvaient mis hors de cause dans l'origine des épidémies. Il n'était plus question d'accuser les exhalaisons et les odeurs fétides dégagées par les tas d'ordures : ce sont les matières dans toute leur matérialité qui allaient être incriminées sans équivoque, foyers majeurs d'agents de contamination par le pullulement d'insectes, de rats, de toute une faune de micro-organismes virulents.

Les opérations de nettoyage obéissent donc sous l'ère hygiéniste à un souci de préservation de la santé publique, qui justifie donc la mise à l'écart, au rebut des déchets dès le XIX^e siècle. Ce que soulignent Knaebel *et al.* (1986) par :

Les comportements de propreté sont des rituels de remise en ordre, des opérations de classification, dont l'objet principal est d'écarter de l'individu et du groupe les sources de danger. Ils ne portent pas seulement sur le corps, mais aussi sur l'habitat. Leur sens est de tendre à mettre à la place à laquelle elles appartiennent, toutes choses, et y compris les déjections de la vie quotidienne. Celles-ci doivent retourner aux marges, dans le non-dit et le non-vu, dans le non-être social.

Les systèmes de réseau d'égout aboutissant aux stations d'épuration des eaux usées pourrait être mise en analogie avec celle des circuits de collecte des ordures ménagères et leur élimination à la décharge, et procèdent toutes deux de l'adoption quasi universelle de l'approche réseau dans l'assainissement, qui fut aussi introduite par les colonisateurs en Afrique. Ce qui fait dire Knaebel *et al.* (1986) que :

La technique (du réseau d'égout) a peu à peu revêtu une forme canonique en Europe, ce fut tout naturellement que les colonisateurs de la fin du XIX^e et de la première moitié du XX^e siècle l'appliquèrent pour équiper les villes qu'ils fondèrent ou restructurèrent. Les conceptions dont ils s'inspiraient étaient celles auxquelles on était parvenu à la même époque en métropole. Ainsi, pour presque toutes les villes de l'ancienne Afrique Équatoriale (et Occidentale) Française, des schémas directeurs d'assainissement ont été élaborés, du moins pour la ville « légale », sur la base du modèle réseau.

Le paradigme du développement durable, apparu depuis une décennie, a donné naissance à une autre perspective de l'assainissement, la perspective environnementaliste. Cette dernière est essentiellement axée autour de la lutte contre la pollution car les réseaux d'égouts, les systèmes de collecte et de mise en décharge en dehors de l'importance de leurs coûts, de leur consommation en énergie, polluaient les milieux récepteurs.

Ainsi, Thu Thuy (1998) considère que « la question des déchets est passée progressivement partout d'une logique de service public commandée par l'amont (hygiène publique) à une logique d'environnement orientée par l'aval. »

Harpert (1999), ne dit pas autre chose quand il avance que :

Ce qui valait alors pour une maladie susceptible de saisir tout un chacun, vaut aujourd'hui pour la pollution. Tout devient cause de nuisance et de risques, la maladie en devenant le terme ou l'aboutissement inéluctable dans l'exposition répétée et prolongée. [...] La différence reste que le microbe, rendu visible par les pastoriens, ennemi identifié, matérialisé, ... tandis que le polluant n'est pas encore entré dans l'ère de sa visibilité et de l'opération personnelle de précaution.

De nos jours, il apparaît aussi de façon manifeste que l'évacuation des déchets obéit davantage à une perspective esthétique. Les déchets les plus traqués sont les plus visibles, mais pas nécessairement les plus transmetteurs de microbes ou les plus polluants. Aussi, Harpet (1999) ajoute sur cet aspect que « nous sommes passés à un imaginaire collectif qui prône essentiellement le voir : le “post-hygiénisme” comme le nomme Michel Kokoreff est structuré autour d'une définition fonctionnelle des notions de visibilité de l'espace parcouru, investi ou vécu ».

Ce constat est proche de celui formulé par Bertolini (1990) qui, pour souligner le glissement « idéologique » de la salubrité publique, note que :

L'hygiène se transforme en hygiénisme; coupée de sa base sanitaire, la notion d'hygiène, comme celle de propreté, devient toute relative. Désormais, les préoccupations se concentrent surtout sur le dernier volet du tryptique ordre – propreté – beauté; on se préoccupe de la belle ordonnance de la ville; elle se donne en spectacle.

L'Asie, en particulier la Chine, semble s'être mise en marge de ces soubresauts paradigmatiques dans le domaine de la gestion des déchets et a poursuivi la voie de la réutilisation des déchets humains. Par exemple, En Chine, note Guibert (1986), « les paysans construisent d'élégantes latrines afin d'attirer le voyageur et ses excréta ». Bo *et al.*, (1993) ajoutent que « 0,3 million tonnes de sols noirs sont produits quotidiennement et collectés par plus de 200 million de personnes; dans la plupart des cas, les boues de vidange sont transportées en dehors de la ville pour servir comme engrais pour l'agriculture extensive et la pisciculture ».

2.3 Les pratiques et les acteurs

L'un des critères de définition du secteur informel demeure l'utilisation de déchets récupérés dans sa production. C'est aussi ce que note Sethuraman (1984 : 181) quand il souligne que :

One of the virtues of the informal sector is its ability to recycle waste materials into productive use. Given the paucity of initial capital, premises and skills, it is not surprising that a significant proportion of the informal sector enterprises in many cities are engaged in the collection of waste materials ranging from scrap metals to cigarette butts including used bottles, waste paper, spent batteries and the like. Some of these materials such as waste paper find their way through the large manufacturing enterprises while most of the rest are

transformed into commodities for daily use, notably by the lower-income groups, within the informal sector.[...] In most of these cases the informal sector is able to emulate the products manufactured by the formal sector by using recycled materials; thus it is able to cut down the cost of production substantially and sell the output cheaper. While the formal sector products are expensive and beyond the reach of the lower-income groups, the comparable products but of lower quality are designed for lower-income groups.

Dans les grandes villes des pays en développement en général, africaines en particulier, se côtoient dans le secteur des déchets des acteurs « officiels », commis le plus souvent par la municipalité pour collecter, transporter et évacuer les déchets, et d'autres acteurs, qualifiés souvent d'informels, dont l'intervention est marquée dans la pré-collecte des déchets des quartiers pauvres inaccessibles mais surtout dans la valorisation des déchets.

Cointreau-Levine (1994) observe une forte participation du secteur informel dans la collecte des déchets dans beaucoup de pays en développement. Elle souligne notamment que :

In many developing countries, the informal sector provides waste collection services to low-income neighborhoods, especially in Latin America where government solid waste collection service has not been able to keep pace with the huge influx of rural immigrants to the cities' marginal zones. It is common to see these areas served by individuals with donkey carts old dump trucks. Unfortunately, because the collectors in the informal sector do not have equipment to travel far to the official landfill and are also outside of the official sanctioned system, the collectors are prone to dump solid waste illegally. In 1998 in Barranquilla (Colombia), there were more than 600 clandestine dumps, many of which were created in the informal sector by collectors using donkey carts. For this reason, it is worthwhile for government to explore organizing these collectors into cooperative and developing franchise arrangement whereby the rights *and* responsibilities of the informal sector collectors are defined⁴³.

Les pré-collecteurs sont aussi bien présents dans les villes africaines, où ils assurent souvent l'évacuation des ordures ménagères des quartiers sous-intégrés difficiles d'accès où habitent essentiellement des populations à faible revenus. Ces quartiers périphériques, généralement aménagés de façon « informelle », sont donc ignorés des services municipaux chargés des prestations de collecte, transport et mise en décharge des ordures. Les activités informelles de pré-collecte qui les desservent sont exécutées par des individus, des organisations communautaires de base ou des microentreprises

⁴³ S. Cointreau -Levine, 1994. *Private sector participation in municipal solid waste services in developing countries*. Tome I : *The formal sector*, Urban Management Program Discussion Paper n° 13, Urban Management Program (UNDP/UNCHS/World Bank), Washington, D. C., The World Bank.

équipés souvent de moyens de transport traditionnels (charrettes hippomobiles par exemple) qui se font directement rétribuées leurs prestations par les ménages. La pré-collecte peut donc être définie comme une technique visant à rapprocher les déchets produits par les ménages des systèmes, généralement groupés, de collecte conventionnelle des déchets. C'est une activité qui peut aussi se dérouler dans les quartiers aisés, donc accessibles où on note la carence des services municipaux conventionnels.

Toutefois, dans le cadre de cette thèse, nous mettons plutôt l'accent sur les activités informelles de valorisation des déchets, qui procèdent d'une logique autre que celle animant les institutions publiques (valorisation versus enlèvement/élimination), que sur la pré-collecte informelle, qui relève elle des déficiences de ces mêmes institutions.

Les acteurs informels de la valorisation des déchets sont des populations généralement considérées comme démunies, dont l'activité demeure ignorée, souvent combattue mais quelques fois tolérées, par les appareils institutionnels. Les récupérateurs, qui en constituent le groupe dominant, sont observés dans la quasi totalité des villes du sud, investissent quant à eux tout le processus de gestion des déchets.

Ainsi, note Waas (1990 : 17) : « elle (la récupération) s'effectue à tous les niveaux de la filière des déchets : à domicile, dans les bennes publique et les camions, auprès des commerces et des industries, comme nous l'avons déjà vu plus haut, mais également en bout de chaîne, sur les décharges ». Toujours selon Waas (1990 : 20), ces initiatives populaires se glissent dans les vides laissés par les domaines organisés, « formels ou modernes » des métropoles, qui traitent l'élimination des déchets en tirant profit des ressources existantes. Aussi, ajoute - t'elle :

Sondeurs de poubelles, spéléos des décharges, bricoleurs de circonstance, les laissés pour compte de l'économie urbaine, dite formelle, créent ainsi leur propre source de revenus, transformant les rejets d'un système qui les rejette eux-mêmes en gisement de matières premières. C'est d'un environnement en crise qu'ils tirent les moyens de se sortir de leur propre crise, et de s'intégrer à un tissu social producteur. (Waas, 1990 : 20)

Le professeur Hasan Poerbo observe, quant à lui, dans les villes des pays en développement, une coexistence de deux systèmes avec des logiques différentes : un formel et un informel :

One is what be called the 'formal system' which is managed by the local government and based on the concept of collection-transport-dumping of waste. As the volume of wastes increases, to too do environmental health concerns and the need for environmental protection. This is why more sophisticated methods and technologies for collection-transportation-dumping are being continuously developed and introduced. [...] The "formal system" of solid waste management has an "informal" counterpart – scavengers who draw out of the waste stream those wastes with a resale value, such as plastic, paper, glass, tin cans and bones. Most of this material is sold to industries which recycle waste materials. This activity is quite pervasive, using around five to ten per cent of urban waste. (Poerbo, 1991 : 60-1).

Ces activités informelles de récupération des déchets sont très bien organisées et hiérarchisées, à tous les niveaux et selon les sources de production. Despretz (1990 :93-4), identifie, dans le cas de Dakar, les sites et acteurs de récupération suivants :

Dans le centre-ville, où sont regroupés bureaux, commerces, hôtels et restaurants, ainsi que dans les quartiers résidentiels riches, les poubelles de premier choix font vivre les récupérateurs les plus aisés, chefs de famille souvent âgés qui collectent sur leur territoire les déchets les plus facilement revendables, en faisant le porte à porte. Ils ramassent et même souvent achètent les bouteilles non consignées, cartons, papiers de journal aux journal aux gardiens, employés de maisons, des restaurants ou des hôtels.

D'autres récupérateurs sillonnent les quartiers plus 'traditionnels' à la recherche des mêmes objets, beaucoup plus dispersés, sans négliger les chiffons, flacons, vieilles chaussures qu'ils peuvent glaner aussi dans les poubelles et les tas d'ordures. Certains se spécialisent, par exemple dans la récupération de sacs de riz en jute (achetés aux ménagères et commerçants) ou de sacs de ciment vides.

Les employés des sociétés de ramassage d'ordures ménagères réservent toujours un emplacement dans le camion pour les trouvailles.

Au niveau de la décharge, environ trois cents personnes travaillent quotidiennement à pêcher avec un crochet les bons détritiques (ferrailles, chiffons, bouteilles, sandales réparables...), et vivent pour la plupart dans des villages de carton et de tôle sur cette montagne des déchets. Même à ce niveau, où le gain est faible (mais où on trouve régulièrement des bijoux et de l'or !), une hiérarchie de fait divise les 'chiffonniers' en trois catégories, selon qu'ils ont l'autorité pour se réserver le contenu des bennes d'ordures de premier choix (celles des quartiers riches), de deuxième choix (industrielles et intermédiaires), ou la malchance de ne pouvoir fouiller que les déchets de troisième choix (quartiers populaires).

Encadré 3 : Les ramasseurs d'ordures informels

A l'emplacement de presque tous les sites de déchetterie autour des petites et grandes villes d'Afrique au sud du Sahara, les pauvres ramassent des déchets tels que du verre, du métal, du plastique et parfois d'autres matériaux ou des biens endommagés pouvant être réparés. Au Sénégal, à la décharge de *Mbeubeuss* située à quelques kilomètres de la capitale se sont installées des entreprises informelles de ramassage d'ordures recyclables. Des enfants travaillent dans ces entreprises à titre soit d'indépendants soit d'employés auprès d'adultes. En tout, près de 200 personnes vivent directement de ces déchets dont le recyclage constitue une source importante de revenus pour elles⁴⁴. Ces ramasseurs d'ordure étaient traités comme des parias de la société alors que leur activité représente un authentique service d'utilité publique (le recyclage) et permet à un nombre important de personnes de gagner leur vie honnêtement : certains ramasseurs d'ordures ont pu se marier, élever leurs enfants, acquérir une maison, etc. grâce aux revenus tirés de leur activité. Aujourd'hui, de nombreuses autorités locales soutiennent les activités informelles des ramasseurs d'ordures aux quels une protection minimale devrait être offerte tant au niveau de l'habillement (bottes et gants) qu'à celui du logement. Mais davantage encore des initiatives économiques doivent être prises par les autorités locales impliquant l'enregistrement des ramasseurs d'ordures informels, la mise à leur disposition d'équipement de compost et même de convoyeur à tapis roulant rendant le travail de collecte beaucoup plus efficace.

Il est devenu évident que les ramasseurs d'ordure accomplissent un service très utile à l'environnement et, qu'à ce titre, ils méritent de bénéficier d'un intérêt et d'une attention plus soutenus de la part des autorités locales.

Source :BIT et IAGU (2002), *Gouvernement local et économie informelle*. Guide de formation, Ouvrage non encore édité ni publié, Dakar, p.73-4.

⁴⁴ Voir T. Diagne, « Stratégies innovatrices de gestion de la pauvreté urbaine : cas des "boudioumanes" et recycleurs », mémoire de maîtrise de sociologie (ss. dir. de A. Niang) UFR de Lettres et Sciences humaines, Université Gaston Berger de Saint-Louis, 1998/99.

Le principal point de liaison de ces réseaux informels de récupération à Dakar demeure le Pack (un dépôt de gros) où les objets récupérés sont vendus à des intermédiaires qui les regroupent, les stockent avant de les revendre à des artisans, des commerçants ou dans les marchés de l'intérieur du pays.⁴⁵

C'est surtout en Asie où on observe, le plus grand nombre d'acteurs, spécialisés dans la chaîne de valorisation informelle des déchets. Ainsi, Sinha (1993 : 27)⁴⁶, dans le cadre de son mémoire de maîtrise sur la ville de Dhaka identifie cinq groupes d'acteurs informels dans la chaîne de valorisation :

Mostly three types of **collectors** are seen. *Tokais* are those who scavenge waste materials from wastebins, dumpsites and considers wastes as ore. *Wastebin tokais* and *dumpsite tokais* fall in this group. Another type in the collector group is the *feriwalla* who purchases or barter waste and old material from different sources by investing a capital.

In the **buyers** group mostly three types of actors are seen. They are all belong to the informal system. *Whangari dokan* small enterprises, basically small buyer who buys scavenged items from the above mentioned collectors. Location wise they are of three types one type is found in/near the dumpsites and the others are located in the city residential and commercial areas. Structure of the shops are normally made of temporary materials.

Wholesalers purchase materials from the *whangari dokans* (buyer) and they are specialized one or two items (e.g. paper, plastic etc.). Their income is much higher than the *tokais* and *whangari dokans* and they normally employ 5 to 10 people to sort their items.

Brokers play a very vital role in the recycling trade chain, two types of brokers exist one buys items from the *whangari dokan* and sells it to the wholesaler and another group buys items from the wholesaler and sells it to the informal and formal manufacturers.

Manufacturers can be divided into two types, small informal manufacturers fall in this group and are working in a small premises. The number of workers sometimes exceeds 30 persons. Most of the informal plastic, paper and industries do not have any registrations and 93.3% of their machinery and equipments are locally made and easy to maintain.

⁴⁵ S. Despretz, 1990. « Valoriser les déchets urbains pour créer des emplois », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30, p. 95.

⁴⁶ A. H. M. Sinha, 1993. « The formal and informal sector linkages in waste recycling : a case study of solid waste management in Dhaka », A thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science, Bangkok (Thailand), Asian Institute of Technology.

Encadré 4 : L'organisation étagée de la récupération en France

De la récupération, le profane ne perçoit souvent que le bas étage, voire le marginal, alors que la profession se différencie suivant plusieurs niveaux. Le premier étage est le plus difficile à cerner ; il comporte, si l'on veut, plusieurs paliers, et ne doit pas être confondu avec le rez - de - chaussée ou l'entresol. Le premier étage proprement dit est représenté par le ramasseur « de base ». C'est, pour simplifier, un homme et un camion, avec éventuellement un bureau et un téléphone. Il est parfois spécialisé, ou bien se laisse guider par les occasions qui se présentent et les opportunités de revente. Pour fixer les idées, il collecte par exemple quelques dizaines de tonnes de papier par mois, parfois quelques centaines, auprès de clients divers lui assurant un approvisionnement plus ou moins régulier, alors qu'un grossiste en traite plusieurs milliers de tonnes par mois.

Un facteur important de différenciation des étages réside dans le mode d'approvisionnement : un ramasseur de base collecte auprès des artisans, des commerçants... plus rarement auprès des usines productrices de déchets ; ces déchets des usines sont qualifiés de neufs, ou de nobles, car la récupération a aussi son sens de la hiérarchie. Mais revenons au ramasseur de base, car nous sommes là bien loin de lui ; il s'approvisionne aussi auprès de « éléments récupérants », qui sont pour lui tantôt donc des fournisseurs, tantôt des concurrents plus ou moins loyaux. Ces éléments récupérants dont le spectacle nous est familier, sont des forains avec une vieille camionnette, des marchands ambulants, des marginaux... et, au plus menu niveau, le clochard et sa poussette. Ce sont encore des ramasseurs occasionnels, des concierges ou des responsables de grands ensembles en quête d'un 13^e mois si les cours sont favorables, des mouvements de jeunesse, des parents d'élèves pour financer les classes vertes des enfants... ou les compagnons d'Emmaüs de l'abbé Pierre, mais il s'agit là d'une double récupération : celle des déchets de la société de consommation et celle d'hommes en marge de la civilisation industrielle.

Si on s'élève au-dessus de la nébuleuse de l'entresol, puis du premier étage que composent les ramasseurs de base, le second étage de l'édifice est représenté par les demi-grossistes ; ce sont des intermédiaires plus ou moins spécialisés, ayant essentiellement un rôle de négociants et de groupeurs.

Enfin, au sommet de la pyramide règnent les grossistes, plus spécialisés ; la pluralité de leurs activités traduit plutôt une diversification par intégration d'activités nouvelles, comme le négoce de produits métallurgiques ou même la production métallurgique pour les grossistes de la récupération métallique.

Chaque étage de la pyramide remplit une fonction spécifique : ainsi s'opèrent des groupages successifs, depuis le ramasseur de base jusqu'au grossiste, une même marchandise changeant de mains plusieurs fois. Comme les éléments récupérants, ces fantassins de la récupération ont un rôle à peu près irremplaçable ; il est en effet exclu pour les grossistes d'intervenir au stade du premier groupage, qui nécessite une connaissance intime de la zone d'approvisionnement, une très grande souplesse d'intervention, et dont la rentabilité ne peut s'accommoder que de charges fixes légères.

A l'inverse, s'il s'agit de démolir un pont métallique ou tout autre gros ouvrage, ce ne peut être que du ressort d'une firme disposant de moyens lourds. De même, la réalisation de tonnages à l'exportation sera le fait d'entreprises de bonne taille, ayant une surface financière, une bonne connaissance et une pratique de ces marchés.

Il existe certes des possibilités de court-circuit et de concurrence « sauvage », en opérant un peu en marge de la profession (en supprimant factures et charges professionnelles...), mais on peut estimer que chaque étage remplit une fonction spécifique, dans le contexte d'un ensemble hiérarchisé.

L'édifice de la collecte fournit ainsi l'image d'une pyramide, mais c'est une pyramide à l'envers : en effet, le schéma classique de livraison des autres biens produits et transformés se présente sous la forme d'un arbre qui se ramifie, du commerce de gros au commerce de détail, des commerces de détail aux consommateurs. Vis-à-vis de ce schéma, le marché de la récupération se présente comme une filière inversée ou un marché à l'envers, se traduisant par des groupages successifs ; l'amont devient l'aval et le marché est caractérisé par un grand nombre d'offres et un petit nombre de demandeurs.

Le public ne voit guère que la base de la pyramide et, comme elle est à l'envers, c'est un iceberg dont il n'appréhende pas la partie cachée.

G. Bertolini, 1978. *Rebuts ou ressources? La socio-économie du déchet*, Paris, Éditions Entente, coll. « Cahiers de l'écologie », p. 15-19.

L'activité informelle de valorisation des déchets demeure aussi marquée par la réutilisation des déchets en l'état et la faiblesse des activités de recyclage. Ces dernières sont essentiellement observées au niveau du travail de métal où les fondeurs et les forgerons utilisent quasi exclusivement des métaux de récupération. Quand le « fondeur d'aluminium récupère d'anciennes marmites et divers ustensiles culinaires, le forgeron aplatit des fûts métalliques, des bidons de peinture, ou utilise des tôles de réfrigérateurs ou mêmes des jantes d'automobiles pour fabriquer des fourneaux malgaches (pour la cuisine), des bassines, etc. » (Despretz, 1990 : 95-6) Aussi, même si les informations disponibles sont insuffisantes, certaines indications laissent supposer que le secteur maraîcher, très dynamique dans l'agglomération de Dakar, réutilise des déchets organiques comme amendements pour leurs sols de culture. En effet, des enquêtes sommaires effectuées durant l'été 2000 (Cissé et Sy, 2000) au niveau de la décharge d'ordures de Mbeubeuss (située à 18 kilomètres de Dakar) ont permis de constater une exploitation informelle de déchets tamisés par des charretiers, qui ont déclaré écouler leurs produits auprès des maraîchers.

La réutilisation « informelle » des déchets dans l'agriculture urbaine est bien observée dans les autres grandes villes ouest africaines, comme Bamako où quelques 1500 hectares de terrain disponibles pour l'agriculture urbaine (maraîchage en particulier) sont essentiellement enrichies avec des ordures ménagères et pastorales, souvent sans transformation préalable⁴⁷.

Cette activité informelle de réutilisation des déchets organiques dans les activités agricoles en milieu urbain en Afrique de l'ouest n'est pas nouvelle ; par exemple des travaux effectués dans la ville de Kano au Nigeria mettent en exergue l'importance de cette pratique durant les années 60. À partir des enquêtes réalisées par Dr Michael Mortimore dans le cadre des interactions entre la ville de Kano et son hinterland, Lewcock (1995 : 226) notait :

⁴⁷ S. Diallo et Y. Coulibaly, 1990, « Les déchets urbains en milieu démuné à Bamako », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30, p. 167.

In the part of the CSZ (Close Settled Zone) closest to Kano City (what we might call the near-urban area) farmers made substantial use of household waste and animal manure exported from the city to supplement their own household and livestock resources. In roadside surveys Mortimore noted, in 1962 1447 and, in 1969 1137, donkeys, carrying taki (manure, household waste, street sweeping and ash) out of the old walled city, representing between 140 and 185 tons per day. Return imports were fuelwood and farm produce of various kinds (and building sand). Mortimore estimated that in a 7.5-km radius 25% of the fertilizer needs of the farms was being met by waste from Kano at an average application of between 3.25 and 5.0 tons per hectare per annum.

Toujours selon l'auteur, cette pratique a continué à se développer dans la ville comme le témoigne l'étude de cas réalisée en 1994 par la *Natural Resources Institute* où on reportait que :

Meetings were held with farmer groups in three near-urban villages and more detailed interviews carried out with 47 farmers in these farmers. It was found that the farmers' use of urban wastes continues; in some cases on a massive scale. On one farm, estimated at 1.5 ha, 50 tripper loads or approximately 185 tons of street refuse had been spread on the land in one season. The use of the urban waste appears to extend to a radius of about 10-15 km around the city. Almost all of the farmers we interviewed insisted on the importance of this waste to their farming activities. It was also found that the main means of access to the waste had markedly changed, from collection on donkeys to delivery by Kano State waste management tipper lorries.

A Dakar, quoiqu'on ne note pas d'études systématiques sur l'utilisation des déchets solides urbains dans les activités agricoles intra et périurbaines, on observe quotidiennement et depuis longtemps ces pratiques informelles. En effet, l'exploitation du terreau est effectuée à la décharge de Mbeubeuss au profit des horticulteurs, ces derniers recueillent aussi le fumier des élevages de volaille, d'ovins et autres; et les boues de curage des canaux de drainage atterrissent souvent dans les champs de culture périurbains.

2.4 La récupération : une stratégie de subsistance pour populations marginales?

Les récupérateurs informels des déchets, itinérants comme établis dans les décharges, sont principalement considérés comme des populations marginales dont les déchets demeurent un moyen de survie par excellence. La plupart des recherches, études et enquêtes réalisées auprès de ces groupes, en Asie, en Amérique latine et en Afrique,

confirment ce constat qui fait de la récupération une pratique de survie plutôt qu'un choix ou procédant d'une préoccupation environnementale⁴⁸. Aussi, Razeto et Van Hmelryck (1990), soutiennent que :

Il s'agit clairement de réponses à la faim. On en parle comme des 'expressions du secteur informel' de l'économie. C'est à dire, comme des réponses économiques marginales des secteurs les plus pauvres de la société, qui essaient d'y arracher un peu de survie. Réponses associées à une dégradation systématique de la qualité de la vie, et à une banalisation de l'humiliation et du dénigrement.

Ces activités ont aussi la particularité d'accueillir une forte proportion de populations marginales confrontées à des handicaps économiques, sociaux, physiques. Ainsi, Huysman (1994 : 157) dans le cadre d'interviews réalisées auprès de 161 femmes récupératrices de déchets dans les rues de Bangalore en Inde, note que :

It is notable that 27 per cent of the women in the sample are widows or have been abandoned by their husbands. Their position is often particularly serious. In many cases they bear the responsibilities of earning an income and raising their children alone. In addition, when women are old or have young children it is almost impossible to find a regular job.

A Dakar, l'enquête réalisée par Ba (1999)⁴⁹ auprès des récupérateurs montre que la récupération est une activité essentiellement masculine (dans son échantillon de 60 récupérateurs, on note cinq femmes, soit 8,3 %) et les femmes qui la pratiquent sont généralement des veuves et des divorcées.

De tels constats corroborent davantage le fait que ces activités informelles demeurent destinées à la survie de groupes de populations ne disposant pas d'autres recours.

Les travaux de Ba (1999 : 26) à Dakar montrent aussi que 96,7 % des récupérateurs sont issus de familles pauvres, 38,3 % vivent dans des baraques, 61,7 % ne bénéficient pas d'eau courante et 70,0 % n'ont pas d'électricité.

⁴⁸ B. N. Lohami et J. M. Baldisimo, 1990. «Fouille et tri à Manille », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30, p. 68; M. Huysman, 1994. « Waste Picking as a Survival Strategy For Women in Indian Cities », *Environment and Urbanization*, vol. 6, n° 2 (octobre), p.157.

La récupération informelle des déchets, qui a été principalement étudiée dans les décharges d'ordures, demeure aussi une activité socialement déconsidérée, réservée à des castes inférieures et qui se pratique dans des conditions d'hygiène et de santé effroyables. Les récupérateurs, eux-mêmes, mettent en exergue, l'attitude négative des populations à leur endroit. Furedy et Alamgir (1992 : 57), à partir d'interviews réalisées auprès de 29 récupérateurs à Calcutta, rapportent cette perception dévalorisante des récupérateurs et soulignent que :

In general, the pickers are treated as 'outcastes'. – They believe they are perceived as having very low status; only one thought that this waste-recycling work could be regarded as having any value for society. Over 72 per cent commented that they and their work are seen as 'rubbish'. One said that in spite of this he felt no shame in doing the work. Many do not think that they have any prospect of other work. Some are hopeful that their children will not have to be waste pickers but most parents said they had 'no hope' for a better like for their children. Almost all reported some form of local 'opposition' to their work, usually that they were suspected of being thieves or having the intent to steal. A few commented that they were not permitted to come near higher status people and one said that a 'distance' is maintained in 'every sphere of life.

Les récupérateurs pratiquent aussi leurs activités dans des conditions sanitaires insuffisantes et sont l'objet de pathologies multiples. Les maladies fréquemment observées chez ces populations demeurent la dysenterie, la bilharziose, la toux, la diarrhée et le paludisme. Ils sont aussi confrontés à de grands risques d'accidents corporels (fractures, blessures...) et d'infections dues à des coupures⁵⁰. Furedy et Alamgir (1992 : 57) observent, à propos des risques sanitaires auxquels font face les récupérateurs, que ces derniers :

Mention getting backache and rheumatic pain, and cuts but they do not take any precautions against infection. For instance, none washes his/her hands using soap after this work, although they do wash each evening. Some who use a metal rod or stick to rake through the garbage see this as a protection against cuts; other did not regard this as a health precaution but only as a convenience for finding materials. Sixty-two per cent did not favour tacking precautions such as using gloves to protect their hands; others were willing to experiment with gloves, if these were provided free of cost. There was one identified case of tuberculosis. Other health problems are unknown as the pickers do not receive any medical check-up, and they did not name any particular illness when questioned.

⁴⁹ D. Ba, 1999. « Les récupérateurs (Bujuman) : approche sociologique d'une nouvelle catégorie d'acteurs du secteur informel sénégalais », mémoire de maîtrise en sociologie, Dakar (Sénégal), Université Cheikh Anta Diop.

⁵⁰ D. Ba, 1999., *op. cit.* p. 46.

Huysman (1994 : 164) renforce cette analyse en soutenant que : « Waste picking is tiring and heavy work and waste pickers are daily exposed to illness and infections which, combined with inadequate washing facilities in the slums and limited access to medical care, from a threat to their health and their children ».

Les conditions sanitaires dans lesquelles se déroulent les activités de récupération sont d'autant plus préoccupantes que les revenus générés demeurent particulièrement bas. Huysman (1994) note que les femmes récupératrices de déchets à Bangalore dépensent la totalité de leurs revenus journaliers pour satisfaire des besoins de subsistance. Elle souligne que :

The average hourly earnings of women waste pickers is Rs.1.5 (A Rupee (Rs.) at this time was equivalent to around 3 US cents). This can be compared to food prices [...] For instance a kilo of rice is Rs.6-8 (depending on quality) while a kilo of flour is Rs.4.5 and a kilo of sugar is Rs.11; a liter of oil is Rs.30.

A la décharge de Mbeubeuss à Dakar, Ba (1999) constate que « malgré les conditions de travail difficiles, les récupérateurs parviennent à gagner entre 1000 et 1500 F CFA par jour [environ entre 2 et 3 \$ US]; néanmoins, la récupération ne permet pas d'accumuler des ressources mais de vivre au jour le jour. » (Ba, 1999 : 69)

Ainsi, cette occupation informelle aux risques sanitaires incalculables, au statut social particulièrement bas, aux gains minimaux ne saurait trouver de justification que dans la recherche de solutions de survie. Aussi, se pose avec pertinence toute la question des mesures à préconiser à son endroit. Est-elle porteuse de progrès? Auquel cas, il convient de prendre des mesures permettant de libérer son potentiel de progrès. Ou bien, est-elle condamnée à demeurer une pratique marginale, confinée aux franges socioéconomiques et incapable de générer croissance et richesse?

Martine Camacho (1986 : 10), dont le livre « Les poubelles de la survie » retrace l'expérience vécue d'un groupe de chercheurs en sciences sociales dans la décharge municipale de Tananarive (Madagascar), se pose, à propos de l'organisation des récupérateurs, les questions les suivantes :

Peut-on demander à des hommes dont le principal souci est de vivre jusqu'au lendemain d'imaginer la consistance d'un futur de bien-être à condition de faire fructifier dans le long terme des biens économiques dont la consommation dans l'immédiat leur procurerait la satisfaction des besoins présents?

La vision de l'avenir est un luxe de nantis. Peut-on raisonnablement attendre d'hommes qui n'espèrent plus rien d'une société qui les a rejetés la confiance nécessaire pour accepter une dernière fois les règles d'un jeu qui leur est apporté de l'extérieur? Peut-on enfin croire qu'une opération d'assistance puisse générer chez les assistés la force de vouloir se passer de l'aide?

Pour Furedy et Alamgir (1992), les récupérateurs dans les décharges demeurent plus aisés à organiser en groupements communautaires ou coopératives pour améliorer leurs conditions de travail. En effet, selon ces auteurs, pour opérer dans les décharges, les récupérateurs paient habituellement des redevances aux gestionnaires et aux chauffeurs des camions, ils doivent souvent s'organiser pour se répartir les territoires d'intervention, ils habitent fréquemment des zones squattées aux abords ou proches de la décharge et leur premier effort concerté demeure de résister aux évictions, ils ont aussi accès à de grandes quantités de déchets, quoique de qualité inférieure aux déchets récupérés par les récupérateurs itinérants⁵¹. Pour ces auteurs, ce n'est pas le cas des récupérateurs itinérants qui ont du mal à contourner les revendeurs même s'ils pourraient améliorer leurs gains et réduire les risques sanitaires à travers une organisation.

Quant à Huysman (1994), pour améliorer le sort des récupérateurs en particulier des femmes opérant dans les rues de Bangalore (Inde), les recommandations qu'elle formule intègrent les aspects suivants :

The need for facilities such as clinics to ensure regular medical check-ups, clean water, washing places and safe storage places for collected materials which should be provided through NGOs working with waste pickers. They also include the integration of groups of waste pickers into small-scale, community based solid waste management schemes such as door-to-door waste collecting which deserves much more attention and experimental space than has been given to date; and training to women in marketing and bulk selling, together with more public awareness about the role of waste pickers. A more responsive government initiative is necessary to make this effective at city level.

⁵¹ C. Furedy et M. Alamgir, 1992. « Street Pickers in Calcutta Slums », *Environment and Urbanization*, vol. 4, n° 2 (octobre), p.58.

Enfin, Camacho (1986 : 189-190), analysant les raisons de l'échec du projet de coopérative d'élevage de porcs initié entre les éleveurs - récupérateurs de la décharge municipale de Tananarive (Madagascar), en arrive aux conclusions suivantes :

Les qualités qui sont requises des coopérateurs pour que l'expérience ait une chance de succès supposent en fait un niveau culturel élevé, une morale élaborée, une conscience politique éveillée, tout cela étant par ailleurs insuffisant sans une sécurité économique minimum.

Or l'on tente généralement de promouvoir le modèle coopératif parmi les groupes sociaux justement loin d'atteindre le seuil de la plus élémentaire des survies et, de surcroît, en proie à l'analphabétisme. – Quand l'enjeu est la survie, le jeu, au point zéro, consiste à préserver ce qui peut l'être. L'individu se cache au sein du groupe trop heureux d'être admis dans la chaleur de la couverture commune; c'est l'entraide lignagère, la solidarité des pauvres : on partage le néant et l'on s'y raccroche.

Ainsi, il apparaît pour plusieurs auteurs, que l'activité informelle de récupération demeure une stratégie de survie pour des individus économiquement, socialement et culturellement handicapés dont les potentiels de production de richesse sont insuffisants et précaires. Ils le sont d'autant plus en Afrique, qu'avec la crise économique qui y sévit, les ménages deviennent les premiers récupérateurs alors que le nombre de récupérateurs dans les rues et les décharges ne cesse de grossir.

Toutefois, le secteur de la valorisation ne constitue pas un milieu homogène. En dehors des récupérateurs directs, itinérants comme sédentaires dans les décharges, on note d'autres groupes, peu étudiés, en l'occurrence les intermédiaires/revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs. Ils font partie de la filière de valorisation informelle des déchets dans la plupart des grandes villes des pays en développement et beaucoup de chercheurs et d'auteurs considèrent que ces acteurs tirent un profit important de la valorisation sans pourtant autant en supporter les coûts sociaux et sanitaires.

2.5 La valorisation : une stratégie marchande intermédiaire?

Les revendeurs constituent le groupe d'acteurs informels de la valorisation des déchets solides qui interfèrent directement avec les récupérateurs. Ces derniers sont donc des intermédiaires qui assurent une fonction plutôt commerciale et dont le contact s'avère

moins direct avec les ordures. Ils achètent la quasi-totalité des matières ramassées par les récupérateurs et les revendent à des grossistes, des artisans/récupérateurs ou à d'autres intermédiaires/revendeurs qui approvisionnent aussi les marchés des zones rurales. Du fait des quantités qu'ils manipulent (ils polarisent entre 10 et 30 récupérateurs) et des marges élevées (elles dépassent souvent 50%), les revendeurs tireraient de substantiels revenus de la valorisation des déchets.

Un autre avantage manifeste des revendeurs a trait à leurs conditions de travail plus saines. En effet, ces derniers sont moins confrontés aux risques sanitaires entraînés par les activités de fouille des déchets. Aussi, les matières récupérées qui leurs sont vendues sont déjà triées, ce qui allège significativement leur charge de travail..

Plusieurs auteurs mettent en exergue aussi l'exploitation et la dépendance que subissent les récupérateurs de la part des revendeurs. C'est le cas notamment de Huysman (1994 : 159) qui souligne que :

Waste pickers are dependent upon the dealer for the sale of their materials. The dealer tries to enlarge his relatively small profit margin by keeping prices as low as possible, by cheating waste pickers through undercounting the wastes are weighed or by binding them to him for longer periods of time through loan and other facilities.

Tout ceci pour souligner que les relations entre récupérateurs et revendeurs demeurent extrêmement complexes mais dont la finalité demeure essentiellement commerciale. Les revendeurs ne tiennent même pas à être associés aux déchets pour quelque raison que ce soit du fait notamment du bas statut social de cette occupation. A Dakar, les revendeurs dans les 'Packs' se considèrent plutôt comme des brocanteurs et fustigent ceux qui tentent d'associer leur activité avec la récupération des déchets. Dans le cadre des enquêtes réalisées par Cissé et Sy (2000) dans certains Packs de Dakar, il ressort que « les individus interrogés s'accordent pour dénoncer le statut dans lequel ils sont confinés tout autant qu'ils jugent inadmissible le rapport établi entre les déchets et leurs

activités. Ils considèrent qu'ils sont des «brocanteurs» et non des revendeurs de déchets récupérés. »⁵²

L'absence d'imbrication sociale entre les récupérateurs et les revendeurs ainsi que les différences dans leurs revenus sont aussi confirmées par Camacho (1986 :38) dans le cadre de ses travaux sur les récupérateurs dans la décharge de Kianja à Tananarive (Madagascar), où elle note que les revendeurs, installés dans un village limitrophe à la décharge,

...n'appartiennent nullement à la communauté de Kianja. L'emplacement de leurs maison – légèrement à l'écart du village –, leur comportement de méfiance et d'esquive face à toute tentative de communication sociale, distance face à la vie du *fokontany* (l'entité administrative qui régit le territoire sur lequel est implanté la décharge de Kianja) trahissent leur qualité d'éternels étrangers. Les gens des ordures n'ont de rapports avec eux qu'économiques. La volonté est réciproque d'éviter toute autre forme de contact. « Ceux d'Ambohimandrosoa – les revendeurs » en exploitant le filon nauséabond des ordures ont fait un excellent calcul; ils s'enrichissent au rythme inversement proportionnel de la paupérisation de leurs partenaires commerciaux du dépotoir. Ils achètent à un prix nettement inférieur à celui pratiqué par les unités industrielles et se ménagent ainsi de solides bénéfices, tout en assumant le transport. Les ramasseurs de Kianja recourent à leurs services par commodité et parce que le paiement est immédiat.

La situation plus envieuse des revendeurs au plan sanitaire, social mais surtout financier a incité certains chercheurs préoccupés par la pauvreté extrême, la marginalisation et l'exploitation subies par les récupérateurs, à préconiser de court-circuiter les revendeurs. Ainsi, l'accent est mis dans ce cas de figure sur l'organisation des récupérateurs en coopératives, en associations leur permettant d'assurer entre autres la commercialisation de leurs matières récupérées. Un tel regroupement est davantage possible pour les récupérateurs sédentaires dans les décharges (habitent ensemble, grandes quantités de déchets...) ⁵³ que pour les itinérants. Cependant, le succès est loin d'être garanti car les revendeurs sont entrepreneurs et sont dotés de réelles capacités commerciales. Et, l'organisation des récupérateurs dans les décharges ne saurait atténuer l'image négative de cette occupation ou pallier aux conditions sanitaires de travail et d'habitation exécrables.

⁵² O. Cissé et M. Sy, 2000. *Les déchets ménagers à Dakar : perceptions et représentations des acteurs*, Enquête exploratoire, Dakar, texte non publié.

⁵³ C. Furedy et M. Alamgir, 1992, *op. cit.*

Aussi, une stratégie intégrant ces mêmes revendeurs, considérés comme partenaires plutôt que confinés au rôle d'exploiteurs et mise en œuvre dès la source de production des déchets, donc auprès des ménages, s'avère davantage à mesure de récupérer les déchets de façon saine, rentable et socialement acceptable. Le projet *Linis-Ganda* développé en 1983 par une ONG, le *Metro Manila Council of the Women Balikatan Movement* dans la ville de San Juan située dans la zone métropolitaine de Manille (Philippines) est une des voies possibles dans la mise en œuvre de cette stratégie. Il est essentiellement basé sur une séparation à la source des déchets (entre déchets humides et déchets secs) et un partenariat entre une ONG, des récupérateurs et des revendeurs. Furedy (1992 : 47-8) en décrit les principaux aspects suivants :

An important part of the undertaking is that the collecting and trading of the recyclables is done through existing waste dealers, not by setting up new 'redemption centers'. Eight major dealers in San Juan participate. The project supplies identity cards and an uniform for the 'push cart boys' who are recruited by the 'junk shop' dealers. There are 60 registered push cart collectors, who are dubbed 'eco-aides'. The collection carts, with 'Linis-Ganda San Juan' painted on them, are jointly funded by the dealers and the project. The dealers advance the money the money that each collector needs to buy materials each day. At the outset, the council organized the routes and schedules for collection and mounted an intensive educational campaign in San Juan before the project began. This education is maintained through a program of talks to schools and community groups.

Ce projet *Linis Ganda* a connu un développement fulgurant et couvre la quasi totalité de la zone métropolitaine de Manille. Son succès serait donc dû en grande partie à la prise en compte des pratiques existantes, notamment par l'implication des intermédiaires/revendeurs mais aussi au fait que ces derniers disposent de potentiel de croissance et d'aptitudes entrepreneuriales. Il conviendrait de privilégier dans les approches des pouvoirs publics celles qui ne remettent pas en cause la dynamique propre de ces activités informelles, dont le fonctionnement interne est bien organisé et hiérarchisé.

Cette stratégie centrée sur les activités des revendeurs et la récupération à la source favoriserait donc la récupération de matières de plus grande valeur marchande parce que moins souillées et moins endommagées; elle réduirait les coûts de transport des déchets pour la municipalité et l'activité de fouille en décharge, donc les risques sanitaires et

d'accidents qu'elle implique; elle rehausserait le statut social de la pratique de récupération. En effet, le rejet social des récupérateurs s'expliquerait davantage par leurs pratiques de la fouille des déchets en poubelles, conteneurs ou en décharge. Alors qu'avec cette approche, la ségrégation, le tri des ordures, pour ne pas dire la « fouille » des ordures, est aussi, mais surtout, le fait des ménages qui mettent de côté des matières récupérables à vendre aux récupérateurs ambulants, qui jouent davantage le rôle d'acheteurs de matières récupérables.

Cependant, cette seule approche pourrait difficilement emballer les autorités municipales dans les grandes villes du Tiers-monde, en général africaines en particulier. En effet, les matières potentiellement récupérables sont essentiellement inorganiques et représentent la plupart du temps moins de 30 % des déchets ménagers. La forte proportion des déchets organiques (au moins $\frac{3}{4}$ des déchets ménagers) rend moins significatif aux yeux des autorités municipales l'impact de la récupération des matières sur la réduction des coûts de transports des déchets, qui demeure le principal poste de coût.

Aussi, cette stratégie s'appuie sur des activités informelles de valorisation essentiellement marchandes, à faible valeur ajoutée, donc peu productrices de richesses et ressources; d'où l'intérêt de la concilier avec des initiatives développées autour du recyclage (compostage de la fraction organique par exemple) des déchets ménagers dans les villes africaines en particulier.

Ce qui incite Poerbo (1991 : 62) à soutenir, pour les villes tiers-monde, que : [...] any alternative approach to conventional approach waste management has to deal with utilization of organic waste which constitutes around 70-80 per cent of the total waste ».

2.6 La valorisation : un modèle alternatif de production de ressources?

Pour que l'activité informelle de valorisation des déchets s'inscrive dans un processus alternatif de production de ressources et de richesses, elle se devrait donc de mettre l'accent sur le recyclage.

Le recyclage des déchets par des petites manufactures informelles est particulièrement développée dans les villes asiatiques. C'est notamment le cas de la ville de Dhaka au Bangladesh, où Sinha (1993 : 93), note :

In Dhaka majority of the manufacturers involved in recycling are informal sector. Most of them are reusing and processing old bottles and cans, paper, cardboard, glass, plastics, scrap iron and tins etc. Most of the produced items are low quality, such as containers, toys and jewellery, plastic pipe, electric pipe, shoe sole, cycle paddle etc. The low cost of products are one of most important factors of their popularity in Dhaka. The employment in these enterprises range from 2 to 30 persons; most of these workers are children and women. A study done by ILO (1989 : 40) in Dhaka revealed that manufacturers of consumer goods particularly those producing items such as pens, containers, toys and household goods made of plastic, served different market segments within the informal sector. Most of the manufacturers using refuse as raw materials are informal in character. Quality of their goods are inferior as compared to the product produced by the formal sector, using imported raw materials. Consumer of these goods come from poor rural and suburban areas.

Le recyclage des métaux demeure l'une des rares activités de recyclage des déchets avec transformation de la matière dans les pays africains comme le Sénégal, le Mali, la Guinée, etc. Ainsi, à Dakar certaines professions artisanales utilisent quasi exclusivement des matériaux de récupération, celles de fondeur d'aluminium et de forgeron sont les mieux connues⁵⁴. Comme l'explique Despretz (1990 : 95-96) :

Le premier récupère d'anciennes marmites, des pièces d'automobiles (culasses), des boîtes, capsules, cannettes qu'il fond et moule pour fabriquer de nouvelles marmites et divers ustensiles culinaires. Le forgeron aplatit des fûts métalliques, des bidons de peinture, ou utilise des tôles de réfrigérateurs ou mêmes des jantes d'automobiles pour fabriquer des fourneaux malgaches (pour la cuisine), des bassines, etc.

Ce que confirme en partie Labatut (1988 : 435), qui note, à propos du travail des forgerons, que « dans presque tous les cas, la matière première utilisée dans la forge est du métal de récupération ».

En dehors du recyclage de métal, la récupération des déchets et sous-produits avec transformation de la matière n'est pas généralisée en Afrique en général, au Sénégal en particulier et de nombreux domaines restent inexplorés. On observe que les possibilités

⁵⁴ S. Despretz, 1990. « Valoriser les déchets urbains pour créer des emplois », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30, p. 95-96.

de recyclage des plastiques, du verre, du papier, et même de la matière organique sont réelles.

Les déchets récupérés sont généralement réutilisés comme emballages, récipients, chiffons...; ce qui réduit la valeur ajoutée, donc les revenus et les possibilités d'accumulation. La plus-value incorporée, due essentiellement aux activités de ramassage et de nettoyage, est partagée entre les récupérateurs et plusieurs autres intermédiaires/revendeurs et grossistes.

On note cependant dans les villes africaines l'émergence d'un « recyclage » de la matière organique dans l'agriculture urbaine. C'est ce qu'observent Diallo et Coulibaly (1990 : 167) à Bamako au Mali, où ils soutiennent l'existence de « secteurs informels » à valeur ajoutée intéressante dans le recyclage des déchets, en l'occurrence l'artisanat traditionnel et l'agriculture urbaine. Pour ces auteurs, l'agriculture urbaine, en particulier le maraîchage, est plus lucratif que l'agriculture traditionnelle, elle se pratique dans la plupart des zones intersticielles de la ville où « les superficies sont enrichies uniquement avec des ordures ménagères et pastorales ».

L'utilisation des déchets comme amendement pour les sols est aussi une pratique courante à Dakar. On y observe depuis plus de vingt ans l'exploitation de terreau par tamisage des couches sèches d'ordures dans les décharges (d'abord à la décharge de Hann et aujourd'hui à celle de Mbeubeuss). Le terreau est vendu aux horticulteurs entre 2 000 et 2 500 F.CFA le m³ (5 à 6 dollars canadiens le m³) et des dizaines de récupérateurs se sont spécialisés dans cette activité.

La valorisation des déchets organiques dans l'agriculture urbaine s'explique amplement par les difficultés éprouvées par les agriculteurs pour disposer d'engrais chimiques. Ainsi, Labatut (1988 : 321) note que les maraîchers de Dalifort, à Dakar utilisent essentiellement de la fumure organique (résidus de transformation de l'arachide, débris de poissons,..) et il rapporte les propos d'agronomes pour qui les maraîchers devraient, dans le cadre de la fertilisation, associer le compost, la terre d'arachide à l'engrais

chimique. La raison principale tiendrait à l'importance du support organique des sols pour améliorer l'efficacité des engrais.

Les chercheurs et auteurs ciblent donc davantage le recyclage de la fraction organique, qui caractérise davantage la typologie des déchets dans les villes du Tiers-monde en général, de l'Afrique en particulier. La plupart des initiatives de compostage développées ces dernières années en Asie, en Amérique latine et en Afrique adhèrent à une telle perspective.

C'est le cas notamment des systèmes décentralisés et intégrés de compostage proposés par les chercheurs, les Organisations communautaires de base et les ONG. Ainsi, le professeur Hasan Poerbo préconise la mise en place de modules intégrés de récupération des ressources (*Integrated Resources Recovery Modules*) basé sur l'activité des récupérateurs dans les villes indonésiennes. Ces modules intègrent des aires de tri, de compostage, des entrepôts de stockage du compost et des matières récupérées, des locaux pour la vente, la gestion et pour les services de base (toilette, salle de bain, générateur électrique...). Le module type dessert une population de 25 à 30 000 habitants, a une capacité de 14,4 tonnes de déchets bruts par jour, nécessite une surface de terrain de 1080 m² et produit en moyenne 3,6 tonnes de compost brut et des matières recyclables⁵⁵.

Ce module est donc une station de traitement conçue pour desservir un ou des groupes de quartiers dans la ville, où les déchets organiques sont séparés des matières recyclables synthétiques et compostés. Les trieurs/composteurs sont d'anciens récupérateurs, itinérants ou sédentaires dans les décharges, formés aux techniques de compostage et qui tirent leurs revenus des redevances de collecte perçues auprès des ménages, de la vente du compost et des matières recyclables.

Ce concept de compostage décentralisé a été expérimenté à Djakarta. Furedy (1992 :50) explique que cette expérience réalisée dans cinq sites à Djakarta a connu de nombreuses insuffisances, dues selon elle à :

⁵⁵ H. Poerbo, 1991, *op. cit.* p.65.

These Jakarta experiments concentrated on the technology of compost-making and did not attempt to implement the social goals of integrated resource recovery plan. There were insufficient resources to investigate and establish markets for compost. The infrastructures of the sites was inadequate for leachate control. There was no attempt to monitor the social acceptability of the concept in the neighbourhoods. The choice of sites for projects suggested that city authorities believed the compost stations should be out of public view.

Une autre expérience de compostage a été développée dans la zone métropolitaine de Manille aux Philippines, en particulier dans le *Barangay* (plus bas niveau de gouvernement local aux Philippines) de *Sun Valley*, dans la ville de *Paranaque*. Dans cette localité d'environ 5000 ménages, 1200 sont couverts par un projet de collecte et compostage des déchets organiques. L'intérêt principal de ce projet de compostage réside dans la séparation à la source des déchets biodégradables des déchets non-biodégradables par les ménages sensibilisés à cet effet. Les déchets biodégradables sont collectés par des récupérateurs (*Bio Men*) équipés de tricycles. Les déchets non-biodégradables, séparés, sont vendus par les ménages aux revendeurs (*dealers*). Les biodégradables collectés sont compostés et le compost produit est vendu.

D'autres expériences de compostage ont eu lieu dans les villes africaines. C'est le cas notamment de la ville de Rufisque au Sénégal où l'ONG Enda Tiers-monde conduit un programme intégré d'environnement urbain. Ce dernier comprend, entre autres, de la précollecte d'ordures par une vingtaine de charrettes hippomobiles qui couvrent environ un cinquième du territoire de la ville. Une partie des ordures pré-collectées est acheminée à la station d'épuration des eaux usées par lagunage à macrophytes où elles sont triées. Les déchets biodégradables triées et les laitues d'eau récoltées des bassins d'épuration sont ensuite compostées avec l'aide des eaux épurées⁵⁶.

Cette obsession technologique est une caractéristique des expériences de compostage et qui semblent négliger ainsi de questionner les autres faisabilités : économique, culturelle, politique et institutionnelle. Comme le soutient Knaeble *et al.* (1986), "le moment technique est second, par rapport à définition préalable des problèmes aux niveaux culturel, institutionnel et politique ».

⁵⁶ M. Gaye, 1996. *Villes entrepreneuruses*, Dakar, Enda-Éditions.

Le professeur Poerbo lui même identifie trois contraintes au système décentralisé de compostage : les difficultés d'acquisition de terrain, particulièrement en centre ville; les risques de rejet des populations riveraines de l'idée de cohabiter avec des systèmes de traitement des déchets; et le fait de légitimer l'intervention des récupérateurs à l'intérieur de la ville est inacceptable dans certains quartiers⁵⁷.

Aussi, plusieurs questions demeurent non résolues, c'est le cas notamment de la vente du compost produit, du refus de ménages de cohabiter avec des stations de traitement de déchets (dégagement de mauvaises odeurs, prolifération d'insectes, pollution visuelle,...) et des récupérateurs.

A la place du marché du compost, il s'agirait plutôt de considérer celui des matières organiques dans les villes et leur hinterland. On semble généralement perdre de vue qu'il existe dans les villes du Tiers-monde en général, de l'Afrique en particulier, et depuis des décennies, un marché extrêmement dynamique et diversifié de matières organiques issues aussi bien des déchets solides, des déchets liquides que des activités agricoles, des industries agroalimentaires et autres. Ces matières organiques sont donc fournies aux maraîchers, fleuristes, et autres agriculteurs urbains ou périurbains par des circuits informels peu étudiés. En effet, comme le note Nunan (2000) :

Urban organic wastes are used productively in many Southern countries and include much municipal solid waste, collected from households, street bins and street sweeping, vegetable market waste, wastewater and livestock manure. Informal organic waste markets include the sale of municipal refuse (sometimes composted) and the sale of manure from urban dairies and poultry units. They play an important role in urban and peri-urban agriculture by, for example, providing food for livestock and manure for soils, and make a significant contribution to reducing the amount of waste to be collected and finally disposed at dumpsites. [...] While there is much technical literature on composting municipal solid waste, there are few references to traditional systems of using urban organic waste. Although the operation of informal markets for urban inorganic wastes, such as glass and plastics, in the solid waste management of cities in Southern countries is widely reported, markets associated with organic wastes are not.

Aussi, on ne saurait développer cette alternative productive basée sur la matière organique des déchets sans une connaissance plus approfondie de ce marché informel,

où des matières organiques de diverses provenances, de différents niveaux de traitement et impliquant divers acteurs sont achetées et utilisées dans les activités agricoles en milieu urbain et périurbain.

Cette méconnaissance explique aussi l'absence des maraîchers, fleuristes, éleveurs et autres agriculteurs urbains et périurbains parmi les acteurs identifiés de la gestion des déchets urbains en général, de la valorisation des déchets en particulier.

S'agissant du rejet par les populations de la cohabitation avec les activités et acteurs informels de traitement des déchets, un choix plus pertinent des acteurs et donc de leurs sites d'activité traditionnels apporterait des solutions adéquates. En effet, en privilégiant les maraîchers, fleuristes, fermiers, éleveurs et autres agriculteurs en milieu urbain dans la mise en œuvre de la stratégie alternative de production et de récupération des ressources organiques par le compostage, on choisit par la même occasion comme « station de traitement » leurs zones d'intervention où ils ont traditionnellement accueilli des produits de cette nature. Ces sites, interstitiels ou périphériques au milieu urbain, pourraient ainsi concilier la production avec la consommation de la matière organique et favoriser ainsi, l'élimination, ou tout au moins la réduction significative des coûts de transport généralement préjudiciable à la rentabilité du compost produit.

Quant à l'approvisionnement de ces sites de traitement et de consommation de la matière organique, il pourrait être bien assuré par les récupérateurs traditionnels, itinérants ou sédentaires dans les décharges, à la suite d'une séparation à la source entre déchets organiques et déchets inorganiques. Ce système, combiné avec la récupération des matières synthétiques recyclables, permettrait de régler la question de l'incitation des ménages à la séparation à la source.

En effet, en faisant acheter par les récupérateurs liés à des réseaux de revendeurs les matières recyclables synthétiques aux ménages, on permet par la même occasion une séparation des matières organiques, qui pourraient ainsi être convoyées par ces mêmes

⁵⁷ H. Poerbo, 1991, *op. cit.*, p. 68.

récupérateurs aux composteurs/agriculteurs. Les récupérateurs pourront disposer de moyens de transport traditionnels avec deux compartiments (organiques et inorganiques). Les revenus des récupérateurs proviendraient donc des commissions sur l'achat des matières récupérées versées par les intermédiaires/revendeurs mais aussi de la vente des déchets organiques aux composteurs/agriculteurs.

Pour que ce système soit opérationnel, il convient d'accorder des franchises territoriales en termes de zones d'intervention (quartiers par exemple) à des revendeurs, agriculteurs et récupérateurs. Dans une même zone de franchise, les revendeurs, tout comme les agriculteurs polarisés pourraient être incités à se regrouper sous forme de coopératives afin de faciliter la croissance de leurs activités. Ces coopératives pourraient recevoir le soutien des pouvoirs publics municipaux du fait de leur contribution environnementale, sociale et des économies en termes de coût de transport qu'ils font réaliser à la municipalité.

Par cette stratégie alternative de production de ressources, il serait ainsi possible de réconcilier les logiques des différents acteurs, institutionnels, privés et communautaires, concernés par les activités de gestion de déchets solides. Comme le note Tayler (1998),

Dans le cadre des villes africaines, il convient donc d'avoir une compréhension plus large de la santé, qui comprend aussi bien l'éradication des maladies que la nutrition. Ainsi, on pourrait davantage concilier dans le domaine de l'assainissement, les logiques des institutions publiques, soucieuses de nous débarrasser des déchets pour supprimer les risques de maladies, de celle de la société civile, soucieuse aussi de récupérer les ressources, nutritives et autres, contenues dans les déchets. Il convient donc de concilier l'informel avec le formel, de renforcer l'équité et de développer la citoyenneté pour les populations marginalisées.

Dans le cadre de cette thèse, nous nous intéressons à l'activité informelle de valorisation des déchets solides à Dakar. Par rapport à la valorisation, nous allons nous référer à une définition plus générique qui l'assimile à toute action visant à obtenir des matériaux, des équipements et de l'énergie à partir des déchets.

Ce sont donc les récupérateurs, itinéraires comme sédentaires dans les décharges, spécialisés comme non spécialisés (tout-venant), les revendeurs, les grossistes

spécialisés et les artisans/récupérateurs qui seront les acteurs que nous ciblerons dans le cadre de ce travail.

Notre recherche sera principalement articulée autour des filières de la ferraille et des métaux divers, des bouteilles, des matières plastiques et du terreau. Les questions majeures auxquelles nous souhaitons trouver des réponses concernent la séparation des activités informelles de valorisation des déchets solides urbains, entre une frange stagnante, voire involutive, de survie et une autre évolutive, de croissance. Elles concernent aussi l'identification des critères de séparation de ces activités ainsi que les facteurs, internes comme externes, qui les permettent de se développer.

CHAPITRE 3 : MODÉLISATION DU CADRE CONCEPTUEL

3.1 Involution ou Croissance?

Depuis sa vulgarisation par les travaux du BIT en 1972, on observe une ascension fulgurante du secteur informel dans les villes du Tiers-monde, en particulier en Afrique subsaharienne où il fournissait en 1990 quelque 61 % de la force de travail urbaine⁵⁸. Il joue aussi un rôle manifeste dans la lutte contre la pauvreté urbaine et on note chez les différents auteurs une quasi-unanimité quant à l'importance du secteur informel pour générer des emplois et des revenus et produire des biens et services accessibles aux populations à faible revenu. C'est ce que souligne Hugon (1984 : 187) quand il conclue :

Les nombreux travaux consacrés aux activités informelles ou à l'économie non officielle dans les villes du Tiers-monde ont montré depuis longtemps que les petites activités marchandes jouaient un rôle essentiel dans la création d'emplois, dans l'acquisition du savoir-faire, dans la distribution des revenus ou dans la production de biens et services pour la majorité des urbains ne pouvant accéder aux marchandises du secteur moderne, aux services collectifs ou aux systèmes de redistribution étatique.

De tels atouts du secteur informel lui ont valu d'avoir été depuis une trentaine d'années l'objet de nombreuses recherches qui ont porté sur ses critères de définition, son rôle socioéconomique, ses liens avec le secteur formel, ses contraintes et ses besoins. Il demeure aussi la cible des programmes d'intervention de la coopération internationale, multilatérale comme bilatérale, qui, devant l'échec des politiques économiques adoptées par les pays du Tiers-monde, en particulier de l'Afrique et pour faire face à la crise socioéconomique qui y sévit ont cru voir dans le secteur informel un moteur du développement.

Si les auteurs s'accordent quant aux rôles du secteur informel identifiés ci-dessus, il n'en est pas de même en ce qui a trait à sa capacité à produire de la croissance.

L'approche de la « petite production marchande » des marxistes considère les activités informelles incapables de favoriser l'accumulation de capital nécessaire à leur expansion en raison notamment de leur intense concurrence sur les marchés et de la faiblesse des

revenus qui ne permettent que la réalisation de petites marges de profit⁵⁹. Aussi, la dépendance des petits producteurs à l'égard du secteur capitaliste débouche sur des blocages et entrave leur évolution. Cela fait conclure Gerry sur cette note : "Petty production is therefore trapped in an involutory impasse, able only to reproduce its conditions of existence, often at expense of its own standard of living and labour remuneration." (Gerry, 1975 : 16; cité par Moser, 1978 : 1059)

L'analyse marxiste est réfutée par les tenants des théories dualistes proches du BIT, tel que Lachaud (1985 : 120), qui explique par exemple que :

Les études réalisées par la C.E.D (Centre d'Économie du Développement de l'université de Bordeaux I) montrent que d'une manière générale, 50 à 60% des entrepreneurs exerçant une activité non commerciale, ont réalisé des investissements supplémentaires depuis la création de leurs unités de production. [...] Le financement de l'investissement supplémentaire est essentiellement réalisé grâce à l'épargne personnelle des chefs d'entreprise dégagée au cours du processus de production.

Alors que les thèses fonctionnalistes marxistes soutiennent donc que le secteur informel ne connaîtrait pas la croissance mais plutôt l'involution, c'est à dire qu'une même quantité de produits serait fabriquée par un nombre plus important de personnes⁶⁰, les tenants des thèses dualistes observeraient quant eux de l'accumulation du capital, de la croissance.

Ce débat involution ou évolution est d'une grande importance car, le développement économique nécessitant inéluctablement la croissance, l'idée d'un secteur informel incapable d'accumuler et de réinvestir, donc stagnant, voire involutif ne saurait militer en faveur de ce secteur comme modèle alternatif de développement.

⁵⁸ S. V. Sethuraman, 1997. *Urban poverty and the informal sector : a critical assessment of current strategies*, Genève et New York, International Labour Office.

⁵⁹ P. Mettelin, 1985, *op. cit.*, p. 80.

3.2 Les thèses trialistes

C'est dans un tel contexte que les « approches trialistes » ont vu le jour en instaurant une segmentation à l'intérieur même du secteur informel en deux entités distinctes : le secteur informel « involutif », « résiduel », « inférieur », « le bas de gamme »..., et un secteur informel « évolutif », « intermédiaire », « supérieur », « le haut de gamme »... Ces approches trialistes revêtent donc une perspective dualiste car elles instaurent une autre dualité mais cette fois-ci à l'intérieur du secteur informel.

C'est à Lachaud (1985 : 251) que nous devons une dichotomisation plus détaillée des deux sous-secteurs d'activités informelles quand il note que :

Premièrement, il existe des activités qui obéissent à un processus de développement actuel et potentiel de type involutif, c'est à dire où l'accumulation du capital et le revenu moyen progressent faiblement ou stagnent. Elles sont les plus répandues et contribuent à la satisfaction de besoins assez peu liés au développement de la société moderne. Il s'agit, pour la plupart du temps, de l'habillement et du petit commerce. La reproduction et l'expansion de ces activités sont en permanence assurées par la faiblesse des barrières d'entrée, le statut social que confèrent certaines d'entre elles et les modalités de répartition des tâches à l'intérieur du groupe. A cet égard, le type et l'évolution de la demande, ainsi que les conditions de l'offre font que les revenus engendrés ne peuvent guère dépasser le seuil de subsistance.

Deuxièmement, d'autres activités semblent obéir à un processus de développement de type évolutif, c'est à dire où l'accumulation du capital et le revenu moyen évoluent sensiblement. Elles sont numériquement moins importantes que les précédentes, mais contiennent d'énormes potentialités en termes d'emploi et de revenus car elles produisent généralement des biens ou des services parallèles à ceux de la société moderne. Dans la mesure où le rythme de création des besoins excède les moyens de développement, ces activités sont amenées à jouer un rôle majeur dans la transition économique. Dans cette catégorie on peut ranger : la menuiserie, la ferronnerie, la chaudronnerie, les forgerons, la mécanique auto et la réparation des vélomoteurs et des appareils radios. Dans la plupart des cas, les barrières à l'entrée sont moyennes ou élevées.

D'autres chercheurs instaurent même la segmentation en deux franges dans une branche d'activité. C'est le cas notamment de Fields (1990 : 73) qui, distinguant le secteur informel « d'accès facile » (*Lower-Tier informal activities*) et le secteur informel « supérieur » (*Upper-Tier informal activities*), avance dans le cas des transports urbains à Malaisie que :

⁶⁰ P. M. Van Dijk, 1986. *Sénégal : le secteur informel de Dakar*, Paris, L'Harmattan, coll. « Villes et entreprises », p. 115.

Dans le domaine des transports, les cyclo-pousse à trois roues de Malaisie sont un exemple d'activité d'accès facile. L'investissement de capital au départ est très faible. Le service est assuré par l'individu qui est généralement aussi le propriétaire de l'engin. Celui-ci organise son service suivant un horaire irrégulier, à des prix négociables. Aucune compétence technique particulière n'est requise de sa part. En revanche, le service de taxi assuré par le propriétaire de la voiture représente une activité informelle de catégorie supérieure. Les taxis sont beaucoup plus coûteux à acheter que le cyclo-pousse et les frais d'exploitation sont beaucoup plus élevés. L'horaire peut être régulier ou non, et le propriétaire peut louer les services d'un second chauffeur qui assurera un deuxième horaire de travail, en service de nuit par exemple. En troisième lieu, il existe des compagnies de taxis qui sont propriétaires de tout un parc de voitures et qui embauchent un certain nombre de chauffeurs. Ceux-ci seront censés se présenter au travail suivant un horaire régulier convenu d'avance. Ils sont rémunérés parfois au salaire, parfois au pourcentage du montant des courses. Ces sociétés de taxis sont un exemple d'activité du secteur formel.

En résumé, comme le soutient Martinet (1990 : 37), la plupart des études reconnaissent deux types d'unités informelles : celles qui n'accumulent pas (secteur « involutif ») et celles qui parviennent à dégager des surplus utilisés pour augmenter leur stocke en capital (secteur « évolutif »).

À l'intérieur de ce courant trialiste, on observe deux thèses dont la principale s'intéresse plutôt à la reproduction de la frange supérieure qui pourrait évoluer vers une forme capitaliste. (Martinet, 1990)

Cette dernière est analysée à partir de variables empruntées au secteur moderne (investissement, intensité capitalistique, rentabilité du capital, fonction de production). Ce segment supérieur est donc capable d'accumuler et se distingue donc du segment inférieur par des facteurs techniques internes. La réussite de certains petits entrepreneurs y est donc attribuée à la liaison positive entre intensité capitalistique et productivité du travail. Cette analyse est incarnée entre autres par Marc Penouil et Jean-Pierre Lachaud (1985), qui adoptent une problématique en termes d'évolution vers la « société technicienne », caractérisée par le matérialisme et la rationalité de l'efficacité. Pour ces auteurs la dynamique sociale du développement passe par des modalités, parmi lesquelles le « développement spontané », dont le secteur informel constitue la composante majeure et qui se caractérise par une combinaison de composantes issues de la société traditionnelle et de la société moderne⁶¹.

⁶¹ P. Martinet, 1991. « Secteur informel : débats et discussions autour d'un concept », dans C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, *Tiers-Monde : l'informel en question ?*, Paris, L'Harmattan, p. 38.

C'est donc ce secteur informel « haut de gamme » dans lequel les enquêtes révèlent l'existence d'un surplus positif et des capacités d'accumulation⁶², qui serait dans un processus de développement graduel intéressant les tenants du *trialisme*. Camilleri (1996 : 287) note que :

Beaucoup d'auteurs pensent que le potentiel de *croissance* des PE (Petites Entreprises) est nul, et qu'elles ne sont que des planches de salut pour une population, qui autrement ne pourrait pas vivre. Nous ne partageons pas cet avis, fondé sur des études focalisées sur le « bas de gamme » de l'informel. Nos enquêtes dans *l'informel supérieur* montrent au contraire une croissance des entreprises : le montant des investissements y est nettement supérieur à l'apport initial. Le secteur est vaste et multiple, et l'on ne peut comparer un atelier de soudure ou de couture, avec un vendeur ambulant de cigarettes ou une marchande d'arachides, activités de survie où l'épargne est quasiment impossible.

L'évolution de ce « haut de gamme » vers la petite et moyenne entreprise (PME) est une des expectatives des tenants de la dualité à l'intérieur du secteur informel et justifierait son intérêt dans les perspectives de développement. Ainsi, l'alternative serait plutôt ce haut de gamme, et non la totalité hétérogène de l'informel. Cette évolution des petites entreprises du « secteur informel supérieur », le « haut de gamme » vers la PME s'inscrit donc dans la perspective du développement économique, social et culturel des pays en développement, de l'Afrique en particulier.

En effet, les tenants du *trialisme*, tels que William Steel, semblent partager la conviction que, plutôt que les grandes entreprises, un secteur de PME dynamique et en expansion peut contribuer à la réalisation d'un grand nombre d'objectifs de développement :

[...] Utilisation efficiente des ressources; création d'emplois; mobilisation de l'épargne et des investissements nationaux; importance plus grande accordée aux entrepreneurs nationaux; formation des cadres et des travailleurs semi-spécialisés; utilisation des ressources locales; distribution plus équitable des revenus; et croissance de la production orientée vers les besoins fondamentaux du consommateur. » (Page et Steel, 1986 : 2)

L'intégration de ce secteur informel supérieur dans le tissu socioculturel figure aussi par ses attributs. Ainsi, elle permet surtout une conciliation des valeurs traditionnelles,

⁶² P. Hugon, 1980. « Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat? », *Revue Tiers Monde*, n° 82, p. 243.

culturelles, locales avec les objectifs et exigences de croissance, de développement, même en Afrique. C'est ce qu'observent des chercheurs comme Camilleri (1996 : 288), qui soutient que la petite entreprise dont on n'observe la fraction entrepreneuriale que dans le secteur informel supérieur :

Reste proche des valeurs traditionnelles, et on ne peut comprendre son *management* en dehors des obligations non économiques de solidarité et d'entraide. De même que le processus d'accumulation est lié au modèle culturel, et certaines ethnies sont plus dynamiques au niveau entrepreneurial, et maîtrisent les obligations de solidarité : elles réussissent ainsi à procéder à l'accumulation du capital, ce préalable indispensable à la croissance.

Cette conciliation est donc possible, mais elle est surtout incontournable pour améliorer la productivité et assurer le développement, comme le reconnaît Dia (1996 : 58) dans son « paradigme de la réconciliation ». En effet, ce dernier soutient que :

The reconciliation of the corporate culture and modern institutions with indigenous institutions and values is crucial to the development and productivity of African entrepreneurship. Other societies have successfully effected such a reconciliation with their local customs, culture, or traditional values. Japan, the Republic of Korea, and Taiwan (China) are examples of economies that have achieved high levels of modern production and advanced technology while maintaining their unique social and cultural traits.

Ainsi, la petite entreprise du secteur informel supérieur, le « haut de gamme » devrait permettre de réconcilier la production avec la création d'emplois, donc l'économie avec le social mais aussi avec le respect des valeurs culturelles. Le développement étant un processus économique certes, mais aussi social, culturel, institutionnel et politique, on comprend donc aisément l'accent mis sur cette frange supérieure de l'informel, dotée de capacité d'accumulation, de croissance.

Cependant, cet optimisme d'une évolution de ce « haut de gamme » vers la « société technicienne » est tempéré par le fait que même si des possibilités d'accumulation existent, elles ne semblent concerner qu'une minorité d'activités informelles (Lachaud, 1985, cité par Martinet, 1991). Ainsi, en lieu et place d'une séparation et d'une juxtaposition du secteur informel au secteur moderne, l'autre thèse trialiste conçoit le secteur informel comme un élément de la reproduction sociale de ménages urbains. Claude de Miras (1980, 1984, 1985), un des représentant de cette thèse, bien que distinguant un secteur informel involutif « de subsistance » et un secteur informel

évolutif de « transition », envisage des situations dans lesquelles des salariés du secteur moderne gèrent en même temps des activités de subsistance et en tire une explication du maintien et de l'extension du secteur de subsistance : le surplus dégagé dans les ateliers de ce secteur est utilisé par les salariés du secteur moderne pour couvrir leurs besoins monétaires domestiques, et n'est pas réinvesti.

Alain Morice, dont la perspective est proche de celle de De Miras, adopte « une vision socio-politique de la reproduction urbaine ». Pour ce dernier, le maintien des activités informelles dans une configuration de « reproduction simple » s'explique par le fait que le surplus dégagé est souvent redistribué à travers les réseaux de solidarité familiale ou ethnique, ou par le canal des obligations sociales réciproques; d'où la nécessité d'une approche plus anthropologique visant à mieux comprendre les relations entre le milieu professionnel et le milieu hors-travail. Pour les tenants de cette thèse, l'approche dichotomique, qui ne conçoit pas le secteur informel comme un élément de la reproduction du système global urbain mais plutôt l'envisagerait à partir de ses seules caractéristiques propres est insuffisante pour comprendre les difficultés d'accumulation et de l'évolution vers des structures capitalistes⁶³.

Aussi, le dégagement de surplus, même réinvesti dans le capital technique ne serait pas suffisant pour faire évoluer le secteur informel supérieur vers la PME tant qu'on n'observera pas une amélioration de la productivité significative parallèle à l'accumulation de capital.

C'est ce que note Penouil (1998), qui soutient que l'accumulation de capital seule ne permet pas cette transition de l'informel vers la PME et que ce passage n'est possible que si "l'évolution engendre une croissance suffisante de la productivité qui suppose elle-même une transformation des modes de gestion". Il faudrait notamment que la croissance des coûts soit compensée par un accroissement de la productivité. L'augmentation de capital n'est pas synonyme de croissance de la productivité car, comme le montre encore Penouil (1998) : « l'acquisition de machine paraît relever dans

⁶³ P. Martinet, 1991, *op. cit.*

certaines unités informelles plus d'un comportement ostentatoire (montrer que l'on a la capacité d'acquérir ces machines) que d'une rationalité économique cohérente⁶⁴. »

3.3 Le cadre conceptuel construit

3.3.1 La récupération : la frange inférieure des activités de valorisation

Dans le cadre de notre recherche, nous nous inscrivons aussi dans cette approche théorique tri-sectorielle instaurant une segmentation dans les activités informelles de valorisation des déchets solides urbains.

Ainsi, nous soutenons pour notre part que les activités de récupération ne permettent que la survie de leurs membres et demeurent la frange inférieure dans la filière de valorisation informelle des déchets. La quasi-totalité des recherches qui ont porté sur les récupérateurs de déchets, itinérants ou sédentaires dans les décharges, mettent l'accent sur le fait que ces activités demeurent « involutives », n'assurent que la survie pour des populations marginales.

C'est le cas des partisans des thèses fonctionnalistes, marxistes qui considèrent l'activité des récupérateurs incapable de dégager des surplus du fait de l'appropriation de la plus-value par les différents intermédiaires et par les manufacturiers. Ainsi, Birbeck (1978) cité par Gerry (1980 : 396) constate, dans le cadre de la récupération des déchets industriels et domestiques à Cali en Colombie que :

Les revenus du chiffonnier sont alors dans une grande mesure déterminés par les prix de matières premières récupérées et ces prix ne représentent rien de plus que le prix de la force de travail du chiffonnier à un moment donné. La plus-value est créée par le ramassage du chiffonnier. En premier, ce sont les différents intermédiaires qui se sont intéressés aux déchets qui s'approprient un peu de la plus-value créée par le ramassage des chiffonniers, puis les usines en prennent davantage. Le chiffonnier est, tel un ouvrier, un salarié déguisé.

⁶⁴ M. Penouil, 1998. *La transition de l'activité informelle à la PME est-elle possible?*, Université Montesquieu -Bordeaux IV (France), Centre d'économie du développement, p. ????

Huysman (1994 : 159) ajoute aussi à cette situation déjà précaire la dépendance que subissent les récupérateurs à l'égard des revendeurs

The waste pickers' share in the total profit is very small. This is due to the small amount of materials they handle and the fact that they operate within a structure where the limits are defined rigidly. Each link in this chain tries to make as much profit as possible and this is only possible when waste is handled in large quantities. Waste pickers are dependent upon the dealer for the sale of their materials. The dealer tries to enlarge his relatively small profit margin by keeping prices as low as possible, by cheating waste pickers though undercounting when the wastes are weighed or by binding them to him for longer periods of time through loans and other facilities.

Le niveau de survie dans lequel se confinent les activités de chiffonnage est aussi confirmé par Lohani et Baldesimo (1990 : 68) qui soulignent que « la fouille n'est pas un choix de vie mais un moyen de survie ». Ce jugement est partagé par Todor (1997 : 83), qui ajoute :

Comment peut-on considérer intégrer les activités de récupération des déchets, où la réalité démontre que les conditions de travail y sont dégradantes, que les individus vivent dans une pauvreté extrême pour y récolter le seul revenu qui puisse assurer leur survie jusqu'au lendemain, et cela sans même tenir compte des risques du métier ainsi que du travail des enfants?

Par rapport aux critères qui permettent de caractériser cette frange inférieure formée essentiellement par les récupérateurs, les auteurs notent principalement la quasi-absence de barrières d'entrée pour pratiquer cette activité. Ainsi, Gray-Donald⁶⁵ (2001) soutient, dans le cadre de la ville de Hanoi au Vietnam, que :

The waste recycling sector provides a flexible income to thousands of people without barriers to access (e.g., you do not need to be literate, or male, or of a certain age, etc.) though the waste scavenged or collected is related to gender with the men often specializing in the more valuable materials such as metal and bottles, while women do not specialize and children generally collect the least valuable items such as small scraps of paper or plastic bags (DiGregorio, 1995a).

Une autre forte caractéristique de cette occupation demeure son statut social très bas. En effet, les récupérateurs ne sont généralement ni respectés par les autorités publiques malgré leur apport dans la salubrité, ni par les populations. Ils sont considérés par

⁶⁵ J. Gray-Donald, 2001. « The potential for education to improve solid waste management in Vietnam : A focus on Hanoi », Travail dirigé de maîtrise, Toronto, Université de Toronto, Department of Geography and Institute of Environmental Studies.

beaucoup comme des nuisances et une menace pour l'image de la ville. Huysman (1994 : 164) note, au sujet des récupératrices dans la ville de Bangalore en Inde, que :
 « There is also the low status attached to this occupation and the real stigma associated with being a waste picker. They are looked upon by other members of society as filthy and often treated as thieves. The women abused verbally and considered by men as easy sexual targets. »

Gray-Donald (2001) montre aussi que les activités de récupération des déchets ne constituent pas un groupe homogène car des facteurs tels que le genre et l'âge y ont un impact sur les revenus des récupérateurs. Il note ainsi que :

Women waste pickers do the groundwork that allows for the recycling industry to function in the Third World cities (Lighid and Genral 1999, Mehra 1996, Thai Thi Ngoc Du et al 1994). However, women are paid less than men because they collect relatively small amounts and have little leverage regarding prices.

Huysman (1994 : 161) ajoute que les désavantages physiques des femmes renforcent leur dépendance à l'égard des intermédiaires/revendeurs vers lesquels elles commercialisent leurs produits. Elle soutient, toujours à propos des récupératrices dans la ville de Bangalore en Inde que :

Due to their physical lack of mobility women waste pickers are often dependent on a dealer close to where they live. This dependency limits their capacity to criticize the dealer or collective action to demand higher prices. For these women, who bear the responsibility for the survival of their households, a good relationship with their dealer is of great importance. In times of distress they need to be able to borrow money. Borrowing money is a financial disadvantage and heightens their dependency but it is the only source of credit that they have. These loans have to be paid back with high rate of interest. So, besides professional factors, the working circumstances of women waste pickers are also determined by factors which are directly related to the fact that they are women with specific role stereotypes.

Les rapports de violence qui existent dans la récupération, itinérante comme sédentaire dans les décharges, font donc des femmes et des enfants des groupes vulnérables nécessitant la protection pour travailler. Ainsi, on est moins tenté de valider la thèse mettant l'accent sur l'absence de barrières d'entrée à l'activité de récupération en considérant l'environnement hostile qui entoure cette pratique où règnent la violence, les blessures et la maladie. La situation qu'expliquent Lohani et Baldesimo (1990 : 69)

dans la décharge de Balut à Manille semble confirmer le contrôle de la récupération dans les décharges par des organisations parallèles et les “fouilleurs d’ordures reversent une partie de leurs gains à l’organisation, à titre de cotisation en quelque sorte, et de « protection »”.

La situation défavorable des enfants dans la récupération des déchets à la décharge de Mbeubeuss dans la région de Dakar au Sénégal est mise en exergue par l’Organisation Internationale du Travail dont le directeur général soulignait dans le rapport d’activités de l’OIT 1998-1999 que :

Dans le cadre des activités du programme IPEC au Sénégal, l'une des pires formes de travail des enfants a été identifiée sur la décharge publique de Mbeubeuss. Il y a sur ce site environ 400 ramasseurs d'ordures, dont 120 enfants âgés de moins de 15 ans, qui récupèrent tout ce qui peut l'être pour le revendre. Les risques de maladie ou d'intoxication auxquels sont exposés ces enfants sont considérables. En outre, dans ce milieu fortement hiérarchisé, les enfants sont souvent victimes de mauvais traitements psychologiques et physiques qui compromettent leur avenir⁶⁶.

La récupération des déchets demeure donc une activité de survie au statut social bas et dont les barrières d’entrée demeurent faibles, voire inexistantes. Elle connaît aussi une forte présence de femmes et d’enfants physiquement, psychologiquement et socialement défavorisés et dont les revenus s’avèrent par conséquent moindres que ceux des hommes.

3.3.2 Les revendeurs, grossistes et artisans/récupérateurs : des membres du segment supérieur

En effet, même si les activités de récupération peuvent être généralement considérées comme des activités « involutives », de survie pour des populations marginales, ce ne serait pas le cas pour les revendeurs, les grossistes, les artisans/récupérateurs présents dans la filière.

⁶⁶ CIT88, 2000. *Rapport du directeur général*. Activités de l’OIT 1998-1999, Conférence internationale du travail, Genève, Organisation internationale du travail, 88^{ème} session, 30 mai-15 juin 2000.

Ces autres activités informelles de la filière de valorisation des déchets solides urbains semblent moins confinées au niveau de survie comme c'est le cas avec la récupération et dégageraient des surplus.

C'est le cas notamment de celle des revendeurs, qui, bien que leur activité dégage potentiellement moins de valeur ajoutée, disposent de capital, notamment commercial « relativement important. » Ce capital leur permet même souvent de se doter de capacité de stockage, d'avancer de l'argent aux récupérateurs, qui deviennent souvent des quasi-salariés.

Les produits de la récupération sont donc généralement vendus à des intermédiaires qui les revendent en gros à des fabricants, artisans ou usines. Le groupe des revendeurs constitue un maillon décisif dans le processus de récupération informelle des déchets et semble tirer substantiellement profit de la récupération. À Dakar, ces revendeurs sont établis dans les *Packs*⁶⁷ d'où ils rachètent les objets récupérés de plus de 90 % des récupérateurs⁶⁸.

À Abidjan, des études plus exhaustives réalisées par Afrique Technologies Services (ATS) en 1995 sur les différentes filières de recyclage des déchets urbains dans la ville, citées par Todor (1997 : 78), illustrent aussi cette position avantageuse des revendeurs dont les revenus mensuels varient entre 112 000 et 911 000 F CFA⁶⁹ alors que ceux des récupérateurs varient entre 49 000 et 85 000 F CFA. Les coûts d'opération de la commercialisation /vente sont aussi moindres car pour un chiffre d'affaires annuel de 695 millions F CFA, la commercialisation génère 535 millions de revenus nets alors que la récupération atteint un chiffre d'affaires annuel de 225 millions et des revenus nets de 151 millions F CFA. De tels écarts de revenus laissent entrevoir des possibilités de

⁶⁷ Emplacement occupé par les revendeurs ou grossistes spécialisés, où ils achètent, revendent et stockent les matières récupérées. Il est généralement aménagé sur des terrains squattés avec des matériaux récupérés (tôles aplaties, bois, cartons).

⁶⁸ D. Ba, 1999. « Les récupérateurs (Bujuman) : approche sociologique d'une nouvelle catégorie d'acteurs du secteur informel sénégalais », mémoire de maîtrise, Dakar, Université Cheikh Anta Diop, Département de sociologie.

dégagement de surplus dans l'activité des revendeurs, même si on ne dispose d'aucune indication sur leur niveau et leur affectation.

Les revendeurs tireraient donc davantage profit de la récupération, et dégageraient potentiellement des surplus. Certaines opérations additionnelles sont souvent effectuées chez ces derniers. Par exemple, le lavage des bouteilles, les plastiques, souples ou durs, sont coupés et lavés, les boîtes de conserve et les ferrailles sont aplaties...⁷⁰ Les revendeurs recrutent souvent des chiffonniers qui travaillent pour eux⁷¹ et leur avancent souvent du capital quand il s'agit d'acheter auprès des ménages des matières à recycler. Ils disposent aussi d'un intense réseaux de relations d'affaires qui rendent l'accès à leur activité suffisamment protégé.

Si les revendeurs peuvent être considérés comme faisant partir de l'informel supérieur, cela serait aussi le cas des grossistes spécialisés situés à un niveau plus élevé de la filière, mais aussi des artisans/récupérateurs. Pour ces derniers, la plupart des recherches et études réalisées sur la frange supérieure de l'informel les y insèrent.

3.3.3 Les facteurs de croissance des activités informelles supérieures

Nous soutenons pour notre part que les facteurs tels que la participation à des groupements, l'accès à des terrains et espaces d'affaires, le niveau de formalité de l'activité, la pratique de la pluriactivité, l'expérience ainsi que les liens qui existent avec l'économie moderne favorisent la croissance de ces activités informelles supérieures de valorisation des déchets solides urbains.

⁶⁹ Un dollar canadien représente en moyenne 400 F.CFA durant les trois premières semaines du mois de septembre 2003

⁷⁰ B. N. Lohani et J. M. Baldisimo, 1990. « Fouille et tri à Manille », *Environnement africain*, vol. 8, n° 29-30, p. 76.

⁷¹ C. Furedy et M. Alamgir, 1992, *op. cit.*

3.3.3.1 La participation à des groupements

Hugon (1990 : 89) considère parmi les limites des méthodes d'investigation utilisées dans les enquêtes sur le secteur informel, le fait que ces dernières « concernent les seules unités de production étudiées en soi et ne peuvent analyser les relations du “secteur” avec le monde rural, les unités capitalistes ou les familles; elles négligent les réseaux structurés dans lesquels se trouvent insérées ces petites activités. » À propos de ces « organisations », Hugon (1994 : 32) ajoute que « les petites activités urbaines sont organisées et structurées, même si leur organisation ne renvoie pas à la codification et aux règles officielles ou attendues ».

Quant aux formes de groupement du secteur informel, Maldonado (2001 : 291) note, à partir du cas de la ville d'Abidjan (Côte d'Ivoire) que :

Plusieurs formes de regroupement peuvent être identifiées : par famille, ethnie, région, nationalité, par regroupement professionnel coopératif, syndicat ou regroupement de certains acteurs en entreprise. Les regroupements par affinité (ethnie, région, famille, nationalité) sont les plus nombreux. Ils répondent à un facteur humain d'entraînement de groupe et non à une volonté rationnelle d'organisation. Aussi, l'information sur la bonne marche de telle ou telle activité ne peut être obtenue qu'au sein du clan ou du groupe. L'entraide, si elle existe, se réalise par le biais des liens familiaux ou par les tontines pour le démarrage des activités. Le regroupement en coopératives, syndicat ou associations est récent et peu répandu.

Ces groupements assurent plusieurs rôles pour les acteurs informels, en particulier ils leur facilitent l'accès au crédit. Ainsi, Lubell (1991 : 129) note que :

Au sein des groupements de petits entrepreneurs de la même activité, dont certains contribuent aux tontines, il y a déjà des exemples de telles utilisations des fonds à des fins productives (généralement pour les fonds de roulement), à titre de prêts directs aux membres de la caisse tournante ou à titre de garantie de leurs prêts bancaires; on peut s'attendre que ce mouvement se développe.

En ce qui a trait aux autres fonctions de ces groupements, Sethuraman (1997 : 35-37), à partir d'exemples tirés d'enquêtes, montre qu'elles peuvent favoriser l'intégration des activités informelles dans les processus économiques en exerçant par exemple la pression sur les autorités. Elles peuvent ainsi faciliter l'allocation de terrain et d'espaces dans la ville, améliorer l'accès au crédit, faire introduire des changements dans le cadre

légal, faire arrêter les harcèlements policiers. Elles permettent aussi aux autorités de traiter avec des « groupes » plutôt qu'avec des individus. Ainsi, les acteurs informels bien qu'étant non individuellement reconnus, pourraient à travers leurs organisations acquérir plus de légitimité, se sentir ainsi mieux protégés et plus sécuriser leurs activités. Aussi, analyse - t'il que :

Besides exerting pressure on government for policy changes, these organizations could also serve as a mechanism to *overcome infrastructural constraints and market imperfections*. The very fact that the informal sector, which accounts for over half the employment in cities of the developing world, is deprived of even basic infrastructure that is so essential to perform should be a matter of policy concern. Though the urban authorities are faced with real constraints in terms of finance and space, the failure to recognize the role of infrastructure in raising productivity and incomes of those in this sector and to improve it can only attributed to the absence of organized pressure from below. The informal sector organizations could also help overcome certain market imperfections. One can cite a number of examples where informal producers have been able to improve their incomes through collective action e.g., buying key raw materials directly from the source without having to depend on intermediaries and thus benefit from price discounts. In some cases they have successfully persuaded the government to obtain access to certain production facilities that are under the State control. These organizations have also served in some cases as the channel for delivery of credit, inputs or services. In these cases the costs of delivery are internalized i.e., borne by the beneficiaries. This is most evident when the organizations take the form of cooperatives.

L'importance économique de ces groupements pour l'activité informelle a suscité auprès des organismes de coopération et des acteurs tels que les Organisations non gouvernementales un intérêt pour leur promotion et leur mise en place. Ainsi, à Dakar, l'ONG ENDA le PNUD ont, dans le cadre d'un programme d'appui mis en œuvre entre 1996 et 1999, favorisé le regroupement des acteurs de la valorisation informelle des déchets à la décharge de Mbeubeuss en une association dénommée Association " Book Diom des récupérateurs et recycleurs de Mbeubeuss"⁷².

L'impact des groupements s'avère plus significatif quand ce dernier implique davantage des acteurs de la frange supérieure tels que les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs qui ne sont pas confrontés à des préoccupations de simple survie. Kabenga (2000), dans le cadre d'interviews et d'études documentaires réalisées à

⁷² Document publié par Enda Tiers Monde à l'adresse Internet : <http://enda.sn/graf/actions/pgr/mbeubeuss/docs.html>, (Page consultée au mois de mai 2002)

Manille durant l'été 2000, met l'accent sur le dynamisme de coopératives centrées sur les intermédiaires/revendeurs dans le cadre d'un projet. Il souligne ainsi que :

Today, there are 17 cooperatives whose members are junk dealers in the 17 municipalities that constitute Metro Manila. In order to have access to so much needed capital, the seventeen cooperatives were grouped into the Metro Manila Federation of Environmental of Environmental Cooperatives, registered with the Cooperatives Development Authority. Through this federation, the junk dealers who started their business informally have acquired the government and other institutions recognition : the Land Bank of Philippines has recently accepted a 10 million pesos (1\$US = 40 pesos) line credit at a preferential rate. [...] The environmental cooperatives have 572 junk shops headed by junk dealers or waste managers who have a very well detailed list of 57 recyclable items they buy on a daily basis, and each article has a price. The list is up-dated on a regular basis depending on price fluctuations [...] Junk dealers have each a group of 3 to 5 IWB (Itinerary Waste Buyers) known as ecology-aides (eco-aides) who supply them every day with recyclable wastes, mainly newspapers and magazines, scrap paper, aluminum, zinc, copper, used and broken bottles, plastic bottles and containers. Junk dealers also employ about 3 to 4 helpers at their junk shops for sorting and packaging the recyclable materials into different categories. *Linis Ganda* environmental cooperatives provide work to more than 2000 people, including about 1000 IWB [...] In 1999, through this channel, *Linis Ganda* bought 95,569 tons of recyclable materials from aver 250,000 households that represent 16% of a total of 1.5 million households of Metro Manila.

Ainsi, le compte rendu fait ci-dessus sur le projet *Linis Ganda* permet d'attester du potentiel de l'activité des revendeurs en termes d'accumulation et de croissance. Le projet a donc permis l'évolution de l'activité des revendeurs vers des coopératives mieux organisées, plus rationalisées accédant à des capitaux institutionnels assez importants, donc investissant et employant une main-d'œuvre quasi salariée et même en phase de formalisation avancée.

Ainsi, les groupements informels comme formels, explicites comme implicites jouent le rôle d'actifs intangibles⁷³ et pourraient donc agir sur la dynamique des activités informelles supérieures. Ils permettraient aussi aux acteurs de la valorisation informelle des déchets d'améliorer leur crédibilité auprès des organismes de financement et des ONG, étrangères en particulier.

⁷³ M. Polèse, 1994. *Économie urbaine et régionale : logique spatiale des mutations économiques*, Paris, Economica.

Les performances au plan de la durabilité, de l'attractivité et de la force des associations dépendent aussi des facteurs suivants, identifiés par le BIT (2001)⁷⁴ pour les associations de micro-entrepreneurs :

- un leader charismatique;
- une gestion professionnelle et démocratique;
- une bonne médiation interne;
- un niveau suffisant de représentation interne;
- un statut légal approprié;
- des services sélectifs pour les membres;
- des sources de revenus diversifiées et stables;
- de bonnes relations externes;
- un niveau suffisant de légitimité publique.

3.3.3.2 L'accès à des terrains

La disponibilité de terrains et d'espaces d'affaires pour les activités du secteur informel est aussi un facteur majeur dans la croissance des activités informelles. En effet, comme le note Sethuraman (1997 : 34) :

Current interventions in favour of the urban enterprises have tended to ignore the complementarity between resources such as credit, skills, etc., and other inputs. Evidence suggests that infrastructure (notably land and business premises) play a critical role in raising the incomes of microenterprises, particularly in large cities. Unless the physical environment is conducive the supply-side interventions currently being pursued yield only limited results. This is because physical location and access to proper premises, both closely related to legal recognition, determine the income prospects and opportunities for investment. Failure to recognize these inter-relationships has contributed to marginalization of the sector in both economic and physical terms.

Des chercheurs comme Fauré (1994 : 220)⁷⁵ considèrent à leur tour que c'est toute la variable spatiale qui agit sur les performances de ces petits et micro-entrepreneurs. Ce dernier que :

⁷⁴ Bureau international du travail, 2001. *Mutuelles de santé et associations de micro-entrepreneurs : Guide*, Genève, Bureau international du travail, Programme stratégies et techniques contre l'exclusion sociale et la pauvreté (STEP), Programme focal de promotion de l'emploi par le développement des petites entreprises (SEED).

La localisation des établissements, leur installation dans des endroits peu fréquentés ou au contraire sur des axes de grande circulation piétonnière ou mécanique, leur plus ou moins grande concentration, la proximité de logements des ménages-consommateurs ou d'autres entreprises concurrentielles ou complémentaires, et, exercent évidemment des effets différenciés dont peuvent profiter ou pâtir certaines exploitations sans que soient en cause la ponctualité, le savoir-faire, le zèle à la tâche, la bonne organisation des entrepreneurs. Les localisations de leurs ateliers et magasins étant en partie subies et non le résultat de choix délibérés, pèsent donc sur eux les conséquences en quelque sorte mécaniques des propriétés objectives des situations dans lesquelles ils ont installé leurs affaires. Les facteurs spatiaux influencent également les conditions d'approvisionnement et d'écoulement des biens et des services et les géographes des villes et des industries ne manquent pas d'analyser cette dimension.

Une synthèse réalisée sur sept recherches financées par le Centre de recherche pour le développement international (CRDI) sur le secteur informel en Amérique latine⁷⁶ met aussi l'accent sur la dimension territoriale et rapporte que :

L'emplacement d'une entreprise peut avoir un impact considérable sur les ventes. Ainsi, les petits entrepreneurs du ghetto disposent d'un plus grand territoire et d'une clientèle plus variée que ceux des banlieues qui doivent, pour la plupart, transiger avec les grossistes et les intermédiaires ayant des entreprises ou des contacts au centre-ville.

3.3.3.3 La pratique de la pluriactivité

Une autre ressource du secteur informel demeure la pluriactivité que les auteurs ont souvent analysé selon le fait qu'elle répond davantage au souci de minimisation des risques et comme une entrave au développement graduel des activités informelles.⁷⁷ Cette question de la pluriactivité, assimilée à de la croissance « horizontale », est conforme à l'analyse de Dubresson (2000 : 13-30) qui la considère comme une caractéristique du secteur informel « haut de gamme » et qu'il explique aussi par le fait que : « les patrons affectaient le surplus à la multiplication des établissements pour minimiser les risques plutôt qu'à la recherche de gains de productivité ».

⁷⁵ Y.-A. Fauré, 1994. *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire : des professionnels en mal de développement*, Paris, Éditions Karthala.

⁷⁶ R. Arellano, Y. Gasse et G. Verna, 1994. *Les entreprises informelles dans le monde*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, p. 182.

⁷⁷ P. Hugon, 1989. *Les politiques d'appui au secteur informel*, Sainte-Foy, Centre Sahel Université Laval, Série Conférences n° 15, p. 3.

Charmes (1990 : 51), dans son analyse de la pluriactivité met quant à lui l'accent sur l'importance de prendre en compte le réseau formé par les petites activités dans une perspective de continuité plutôt qu'une analyse individuelle des activités considérant tout établissement du secteur informel comme autonome.. En effet, il observe plutôt l'existence d'un secteur intermédiaire éclaté en petits établissements :

Illustrant les diverses formes classiques de la croissance des entreprises : croissance verticale par intégration d'activités d'amont et d'aval, croissance horizontale, diversification [...] Simplement, et conformément à la logique, les bénéfices réalisés à partir d'une activité sont placés dans des activités similaires complémentaires ou totalement différentes, mais présentant des caractéristiques (de taille notamment) similaires à l'activité initiale : ce type de croissance présentant évidemment pour l'entrepreneur l'avantage de pouvoir continuer à bénéficier du non-enregistrement propre à l'informel.

Cette constatation doit, selon Charmes (1990 : 51) inciter à poser le problème de l'accumulation en des termes différents car :

La question n'est pas de savoir si de petites entreprises présentant dès l'origine une série de caractéristiques qui les distinguent du secteur informel proprement dit sont susceptibles de croissance et de devenir des PME auxquels les pouvoirs publics prodigueront leurs encouragements [...] il s'agit plutôt de savoir si de petites activités présentant toutes les caractéristiques du secteur informel peuvent se développer, créer des emplois et élargir la base de la production à petite échelle.

Fauré (1994 : 249) soutient aussi l'existence de modèle de croissance extensif plutôt qu'intensif dans le cadre des petits producteurs. Cette diversification ne serait pas, selon lui, un frein à l'accumulation de capital et joue même dans certaines circonstances un rôle de garantie pour le petit producteur. Il considère donc, dans le cadre d'un tel paradigme, qu'il s'agit moins de tenter d'augmenter la capacité de production et la taille de l'exploitation présente que :

De s'assurer de la solidité de ses fondations (d'où la ponctualité et la rigueur des patrons maintes fois rencontrées) et d'utiliser une partie des surplus dégagés hors de la présente affaire, dans des investissements professionnels ou domestiques divers et parfaitement rationnels.- Ces actes ne peuvent être confondus avec des processus d'évasion financière, ils ne sauraient être pris pour des décisions hypothéquant l'avenir de la présente affaire : il n'est pas du tout dit qu'une amélioration de l'efficacité ou une augmentation de la taille de l'exploitation puissent être assurées par un volume plus important de financement ou par l'achat d'équipements nouveaux. En outre ces investissements, placements, dépenses sont bien la preuve d'une accumulation préalable qui est à leur principe et dont les entreprises en question assurent bel et bien la formation. Enfin en accord avec le même auteur (Paul Kennedy, 1980, pp.97 et s.) on ne manquera pas de souligner que loin d'être un obstacle à l'accumulation de capital, la

diversification des investissements, et notamment certaines faveur donnée aux placements immobiliers non seulement ouvre sur des revenus complémentaires de l'entrepreneur mais permet aussi de constituer des garanties auprès des banques qui n'accordent généralement des prêts aux PME que sur présentation de ce type de sûreté. (Kennedy 1988, p.173; cité par Fauré, 1994)

Il serait donc plus pertinent, dans le cadre de l'analyse de la dynamique des activités informelles, de considérer les réseaux d'activités liées par la pluriactivité. Aussi, il importe de mettre davantage l'accent sur l'évolution de ces réseaux d'activités informelles et de mieux évaluer les flux entre les petites activités qui en sont membres. Il convient même de se poser la question de savoir si ces activités informelles complémentaires ne drainent des ressources vers l'activité principale ou ne jouent en sa faveur le rôle de garantie favorisant la croissance de cette activité principale. Enfin, les activités complémentaires pourraient aussi bien assurer la prise en charge des moyens de subsistance de la famille et permettre donc à l'activité principale de se développer. Pour toutes ces raisons, il est permis d'avancer que la pluriactivité pourrait constituer une ressource favorable à la croissance de l'activité informelle de base.

3.3.3.4 L'existence de liens avec l'économie moderne

Un autre facteur de croissance des activités informelles de valorisation des déchets solides demeure l'existence de liens avec l'économie moderne. En effet, alors que la sous-traitance lie les petites activités du secteur informel et le secteur moderne en Asie et en Amérique latine, elle demeure quasi inexistante en Afrique au Sud du Sahara⁷⁸. Parmi les raisons expliquant cette situation, Hugon (1990 : 86) note que :

La première réside dans la nature asymétrique des relations entre les deux secteurs. Le secteur informel exerce une forte demande intermédiaire et une faible offre intermédiaire. En d'autres termes, consommations intermédiaires et bien d'équipement proviennent du secteur moderne, mais la demande finale s'adressant au secteur informel provient peu du secteur moderne. Il y a, deuxièmement une relative faiblesse dans la création d'externalités en terme de capital humain par le secteur moderne. Et, enfin, la relative autonomie des circuits de financement dans le secteur informel.

En ce qui concerne ce dernier aspect, la plupart des enquêtes semblent confirmer l'absence ou la faiblesse des liens quant aux modalités de financement, aux débouchés avec le secteur moderne. L'essentiel des capitaux provient de l'épargne personnelle ou familiale; les relations

⁷⁸ P. Hugon, 1990. *Approches pour l'étude du secteur informel (dans le contexte africain)*, Paris, OCDE, p. 86.

en aval sont très limitées. Par contre, la dépendance en amont apparaît élevée tant du point de vue du capital fixe que des matières premières. D'autres formes de liens ou de dépendances sont notées : le cas des petits producteurs, indépendants formellement mais dépendant des commerçants quant à la fourniture des matières premières ou du crédit et quant aux débouchés; celui des petits producteurs dont les capitaux appartiennent en fait à des fonctionnaires ou qui sont dépendants de leurs clients. Les liens sont importants au niveau des travailleurs dont les parcours vont du salariat à l'informel.

Le déchet, en lui-même, est considéré par plusieurs auteurs comme un des liens entre le secteur informel et le secteur moderne. Diambomba (1994 : 150)⁷⁹ soutient à ce propos que :

Au niveau le plus traditionnel de ce secteur (informel), les matières premières consistent principalement en des « déchets » du secteur formel qui sont recyclés en outils ou en biens utilitaires. Les vieux pneus, par exemple, servent de matière première pour la fabrication des sandales ; de même, la ferraille des freins de camion sert à la fabrication des outils agricoles. En fait, dans les milieux africains, la grande partie des déchets industriels du secteur formel sont récupérés soit en tant que matières premières pour la fabrication des biens utilitaires ou en tant que biens d'utilisation directe (comme les contenants de toutes sortes qui sont transformés en des biens d'usage ménager après avoir été vidés de leur contenu). La récupération de ces déchets/matières premières n'implique généralement aucune transaction monétaire.

Ces liens intersectoriels sont aussi observés dans le secteur de la valorisation des déchets où Despretz (1990 : 100), analysant les relations entre la valorisation informelle des déchets et l'économie moderne, soutient que :

Des liens entre le secteur 'informel' et l'économie moderne se tissent, soit par l'approvisionnement direct des récupérateurs ou artisans en déchets industriels, soit par la fourniture aux entreprises commerciales des objets qu'elles veulent récupérer. Un exemple frappant est celui d'un négociant en boissons alcoolisées qui rachète 10 000 à 15 000 bouteilles en verre par mois à des "packs" et à des récupérateurs isolés, ce système s'avérant plus avantageux que la consigne. Les produits courants de droguerie sont eux aussi conditionnés dans des bouteilles de récupération.

Roubaud (1994 : 374)⁸⁰, bien que notant une ambiguïté sur les effets de la sous-traitance sur la dynamique du secteur informel, explique que :

Cette image positive de la sous-traitance vers le secteur informel n'est pas seulement associée au rôle distributif de l'État. Elle est souvent invoquée à propos des exemples d'industrialisation réussie des NPI d'Asie ou des pays de la nouvelle vague (Thaïlande, Malaisie, etc.). La

⁷⁹ M. Diambomba, 1994. « L'Afrique », dans R. Arellano, Y. Gasse et G. Verna, *Les entreprises informelles dans le monde*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, p. 150.

⁸⁰ F. Roubaud, 1994. *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Paris, Éditions Karthala et Éditions de l'ORSTOM.

dépendance du secteur informel serait le meilleur moyen pour celui-ci pour s'amarrer à un secteur moderne dynamique. Réciproquement, sous-traiter vers le secteur informel permettrait au secteur moderne exportateur d'abaisser ses coûts de production et d'accroître sa compétitivité. Les gains de part de marché qui en résultent améliorent les conditions de production et de rémunération dans le secteur informel.

Les acteurs informels de la valorisation des déchets sont aussi connectés au secteur formel à travers le système municipal de gestion des déchets solides. En effet, les planificateurs et gestionnaires des systèmes de gestion des déchets municipaux ainsi que le personnel de nettoyage, de collecte, de transport et de mise en décharge des ordures affectent à travers leur intervention les performances de l'activité de valorisation. Même les choix financiers, institutionnels, techniques et technologiques des systèmes de gestion des déchets solides municipaux ont des incidences sur la qualité, les quantités et l'accessibilité des matières récupérables. La participation des éboueurs à la récupération, de nos jours fortement observée, réduit aussi la disponibilité de ces matières. Ainsi, la prise en compte de la valorisation informelle par les acteurs formels impliqués dans le balayage, la collecte, le transport, le traitement et la mise en décharge des déchets solides demeure un facteur de croissance de ces activités informelles. Elle pourrait se traduire par l'affectation d'espaces de travail sur les sites de décharge, le prêt de matériels, l'utilisation des infrastructures municipales (eau, assainissement, locaux,...), l'intégration du temps de valorisation dans le processus de collecte, transport et de mise en décharge, la consultation des acteurs de la valorisation sur les choix institutionnels, techniques, technologiques et financiers de gestion des déchets ainsi que la reconnaissance officielle par les autorités locales des acteurs informels de la valorisation des déchets et de leurs organisations.

De tels liens directs seraient donc de nature à favoriser une amélioration des revenus et des moyens techniques dans l'activité de valorisation informelle des déchets.

3.3.3.5 Le niveau de formalité de l'activité

L'enregistrement initial de l'activité économique s'effectue à plusieurs niveaux :

- la municipalité pour les différentes autorisations (permis de construire, carnet sanitaire, licence);

- la chambre de commerce pour l'obtention du registre de commerce;
- les organismes de promotion pour certaines activités;
- l'autorisation d'implantation locale;
- l'enregistrement fiscal au niveau national et local;
- l'enregistrement auprès des organismes compétents pour les questions relatives au contrat de travail et à la sécurité sociale⁸¹.

Cette multiplicité des registres est aussi observée par Lautier (1991 : 27)⁸² qui note que :

Les registres où une entreprise doit s'inscrire sont, dans la plupart des pays, multiples : registres fiscaux, de la sécurité sociale, de la municipalité, des chambres de métiers ou de commerce etc. Si on se pose, dans un raisonnement dualiste, un objectif de partition statistique, on se heurtera immédiatement à l'obstacle constitué par l'inscription d'unités dans un registre et pas dans un autre.

Les activités du secteur informel ne respectent donc pas au même niveau toutes les prescriptions des pouvoirs publics, auxquelles les auteurs se réfèrent pour qualifier l'informalité. Ainsi, Maldonado (1999)⁸³ soutient que : « Les études montrent que le secteur informel n'est ni totalement légal, ni totalement illégal. Il se situe dans « une zone grise » allant de l'illégalité la plus complète à un degré d'observation avancé des lois en vigueur. »

Cette constatation est aussi présente dans le projet de guide de formation « Gouvernement local et économie informelle », destiné aux autorités locales et préparé par le Bureau International du Travail (BIT) et l'Institut Africain de Gestion Urbaine (IAGU). En effet, il y est soutenu que :

En fait dans la pratique, le degré de conformité avec la loi⁸⁴ n'est pas la même d'une entreprise à une autre : certaines entreprises sont à un degré de conformité zéro et ne supportent donc aucune charge réglementaire tandis que d'autres se trouvent à une échelle de conformité plus

⁸¹ C. Maldonado *et al.*, 1999, *op. cit.*

⁸² B. Lautier, 1991. « Les travailleurs n'ont pas la forme : informalité des relations de travail et citoyenneté en Amérique latine », dans B. Lautier, C. de Miras et A. Morice, *L'État et l'informel*, Paris, L'Harmattan, p. 27.

⁸³ C. Maldonado *et al.*, 1999. Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles, Genève, Bureau international du travail.

⁸⁴ Voir A. Niang, 1996. « Le secteur informel, une réalité à réexplorer : ses rapports avec les institutions et ses capacités développantes », *Africa Développement*, vol. 31, n° 1, p. 62-63.

élevée et supportent par conséquent des coûts supplémentaires lié à celle-ci. La variation du degré de conformité dépend de l'intérêt perçu des opportunités attachées à chaque degré, de la régularité des contrôles de conformité et de la sévérité des sanctions en cas de défaillance. (BIT et IAGU, 2002)

La prise en compte du niveau de formalité (informalité) permet même à Hentic (2000) de rejeter, dans le cadre de ses travaux sur l'emploi en milieu urbain, les méthodes de segmentation dualisantes. Ainsi, pour obtenir une image plus réaliste du marché du travail au Rwanda, plutôt que de raisonner en catégories prédéterminées, elle procède par degré d'informalité, en instaurant donc un découpage par le biais d'indices de barrières à l'entrée significatifs mais non exclusifs. Elle l'explique ainsi qu'il suit :

La méthode consiste à considérer pour chaque travailleur, cinq de leurs caractéristiques d'emploi et de formation qui prendront chacune les valeurs dichotomiques 0 et 1 selon qu'elles constituent une barrière à l'entrée (1) ou pas (0). Ces indices d'informalité sont le lieu d'exercice de l'activité, l'horaire hebdomadaire, le type d'apprentissage du métier jumelé au niveau d'éducation atteint, et enfin l'expérience de travail. Le tableau 8 (à la fin) résume la méthode de segmentation utilisée. En sommant, pour chaque travailleur, la valeur de chacune de ces variables dichotomiques, on obtient une échelle d'informalité qui s'étend de 0 à 5 selon la force des barrières à l'entrée dans l'emploi occupé. Ainsi, les travailleurs se trouvant vers le haut de l'échelle (5-4) devraient avoir des conditions d'emploi plus ou moins proches des normes en vigueur dans les industries et dans les entreprises modernes où les barrières à l'entrée seraient fortes. Ceux se trouvant vers le bas de l'échelle (0-1) devraient être engagés dans des activités de subsistance sans aucune barrière à l'entrée. Enfin, les degrés d'informalité intermédiaires (2-3) devraient correspondre à des travailleurs engagés dans des activités plus ou moins structurées où subsistent certaines barrières à l'entrée⁸⁵.

Ainsi, l'auteure associe davantage la frange supérieure du secteur informel avec les activités situées en haut de l'échelle d'informalité. On pourrait donc soutenir que plus le niveau de formalité, légalité est élevée, plus l'activité informelle permet de réaliser des revenus et des investissements plus importants.

Cependant, on ne note pas encore de conclusion systématique quant à la corrélation entre le degré de formalité, légalité pour certains, avec les performances du secteur informel. Ainsi, la plupart des chercheurs reconnaissent l'importance des coûts liés à la « légalité ». C'est le cas notamment de Maldonado (1999 : 18) qui souligne que :

⁸⁵ I. Hentic, 2000. « L'hétérogénéité de l'emploi dans les PED. Le degré d'informalité des travailleurs urbains : application au Rwanda », *Villes et Développement*, Groupe interuniversitaire de Montréal, Cahier de discussion 2000-13, 15 p.

Les différentes études coïncident sur le fait que la légalisation aurait un effet immédiat néfaste sur les activités informelles, en particulier sur le niveau de l'emploi, la rentabilité et l'épargne des entrepreneurs, car leurs revenus nets baisseraient. C'est grâce en partie à la semi-légalité et à la flexibilité des conditions d'embauche que les entreprises informelles peuvent créer autant d'emplois à faible coût.

La légalisation pourrait entraîner la disparition d'un grand nombre de petites entreprises, ou tout au moins une compression sensible de leurs effectifs, dans l'incapacité où elles seraient de supporter de nouvelles charges. Pour pouvoir conserver un niveau de revenu constant, les entrepreneurs seraient contraints de répercuter le coût de la légalisation sur les prix, avec pour conséquence une perte de clientèle et une réduction de leur niveau d'activité.

L'informalité est aussi source considérable de coûts. À ce propos, De Soto (1994 : 115)⁸⁶, tout reconnaissant les énormes coûts de la légalité, note que :

[...] l'informalité est loin d'être le meilleur des mondes : son coût est considérable, et les gens essaient de le compenser à l'aide de formules originales, mais tout à fait insuffisantes; car échapper aux lois ne procure pas de bénéfice net, et le chaos apparent, le gaspillage de ressources, les invasions, le courage quotidien ne font que voiler la tentative désespérée et énergique des informels pour construire un système en remplacement de celui qui leur a refusé sa protection.

Ainsi, De Soto (1994) identifie parmi les « coûts de l'informalité » les coûts pour échapper aux sanctions, les coûts dus aux transferts nets (des entrepreneurs informels aux entrepreneurs légaux et sans contrepartie), les coûts induits par l'absence de droits de propriété, les coûts dérivés de l'incapacité à utiliser le système contractuel et les coûts dus à l'inefficacité du droit extra-contractuel.

Les « coûts de la légalité » et les « coûts de l'informalité » affectent donc les activités informelles mais aussi les entreprises formelles.

Dans le cas des activités informelles de valorisation des déchets, nous soutenons pour notre part que les activités dans le segment supérieur qui ont un niveau de formalité plus élevé permettent de réaliser des revenus et des investissements plus importants que celles ayant un niveau de formalité plus bas. Cette hypothèse est donc seulement appliquée sur le segment supérieur et non sur tout le secteur informel de la valorisation. En effet, les activités de la frange inférieure, celles de la récupération particulièrement, profiteraient difficilement d'un niveau de formalité plus élevé. Les avantages de la

formalité, liés, entre autres, à l'accès au crédit bancaire, aux marchés publics et aux programmes d'aide de l'état leur seraient difficilement accessibles.

3.3.3.6 L'expérience de l'acteur dans la valorisation des déchets

Il est fréquemment admis que l'expérience contribue à l'amélioration de la qualification et des compétences, donc indirectement à l'amélioration des revenus. Dans le cadre des activités informelles, l'importance de cette dimension dans l'accumulation du capital avait été avancée par des chercheurs du Centre d'économie du développement (CED) de Bordeaux (Lachaud, entre autres)⁸⁷.

Lachaud, Bellot et Mettelin (1981) observaient dans le cadre de leurs travaux sur Abengourou que :

Il est à remarquer, [...] que le volume de capital immobilisé varie avec l'ancienneté des unités de production. Celles qui ont trois ans et plus d'existence ont un capital technique fixe de 280892 CFA en moyenne. Par contre, pour les entreprises plus récentes (moins de trois années d'existence), l'actif immobilisé est à peine supérieur à 100 000 F.CFA en moyenne. Cette simple observation suggère l'existence d'une accumulation de capital⁸⁸. (p. 63)

Cette conclusion avait été rejetée par De Miras (1987), pour qui l'existence de stocks de capital plus élevé parmi les entreprises les plus anciennes, ne doit pas autoriser à conclure :

A une relation bi-univoque entre accumulation et ancienneté. L'observation étant établie à partir d'une moyenne, il suffirait de quelques entreprises relativement importantes en termes d'immobilisations techniques et ayant plus de trois années d'existence au moment de l'enquête pour conclure « à l'existence d'une accumulation de capital » dans le secteur informel, alors que la majorité des ateliers, quelle que soit leur ancienneté, pourrait être en situation végétative [...].

A la causalité immédiate que nous suggère J.-P. Lachaud. C'est un exemple de la distinction bien connue qu'il faut faire entre corrélation statistique et causalité effective. En effet, que les entreprises les plus anciennes soient les mieux équipées en capital productif ne nous dit rien de l'évolution de leur propre accumulation de capital. De plus, si les entreprises les plus anciennes

⁸⁶ H. De Soto, 1994. *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, Paris, Éditions de la découverte.

⁸⁷ C. de Miras, 1987, *op. cit.*, p. 59-61.

⁸⁸ J.-M. Bellot, J.-P. Lachaud et P. Mettelin, 1981. « Le secteur informel à Abengourou : analyse et programme d'action », Centre d'étude d'Afrique Noire, Centre d'économie du développement (septembre); cité par C. de Miras, 1987, *op. cit.*, p. 59-61.

appartiennent à une branche dont le coefficient de capital est élevé, il est évident que leur actif immobilisé sera supérieur à celui d'entreprises plus récentes mais appartenant surtout à des branches moins capitalistiques : la liaison entre âge et niveau de capital productif n'a aucune signification et elle peut même être illusoire.(De Miras, 1987)

En conclusion, De Miras (*dixit*), après avoir analysé la méthodologie d'investigation ainsi que les résultats obtenus par Lachaud, Bellot et Mettelin (1981), rejette la généralisation d'une dynamique de croissance dans le secteur informel et soutient plutôt :

- l'existence effective d'une accumulation notable, voire importante, dans un petit nombre d'entreprises,
- la situation souvent bloquée du plus grand nombre des unités qui composent la masse de l'informel.

Tout en reconnaissant pour notre part l'importance du facteur expérience et ancienneté dans la croissance des activités informelles de valorisation des déchets solides, nous la limitons aux seules activités de la frange supérieure, rejoignant ainsi De Miras (1987) sur la différenciation à apporter entre la masse des activités informelles (la récupération) et un petit nombre d'activités permettant des revenus plus élevés et une accumulation de capital (les activités des revendeurs, des artisans/récupérateurs et des grossistes spécialisés). L'expérience serait un facteur de croissance dans la valorisation informelle des déchets, surtout quand on considère que la pratique et la fréquentation de l'activité demeurent les rares mécanismes d'acquisition des connaissances sur cette dernière. En effet, la valorisation des déchets, dont la situation informelle est conjuguée avec une certaine marginalisation au sein même des activités informelles, ne fait pas l'objet d'investigations, de suivi et de vulgarisations systématiques.

3.4 Les hypothèses formulées

Dans le cadre de cette thèse, nous nous proposons donc de vérifier l'existence de cette segmentation dans les activités informelles de valorisation des déchets solides urbains, d'évaluer l'impact des facteurs tels que la participation à des groupements, l'accès à des terrains, la pratique de la pluriactivité, le niveau de formalité et l'existence des liens avec

l'économie moderne sur la croissance des activités informelles supérieures et de vérifier l'existence de différenciations selon le genre et l'âge dans les activités inférieures de récupération des déchets. Aussi, les questions spécifiques auxquelles nous souhaitons trouver des réponses sont les suivantes :

- Existe-t-il une segmentation en deux franges distinctes selon les capacités à dégager ou non des surplus à l'intérieur du secteur informel de la valorisation des déchets solides urbains?
- Les activités de la frange inférieure sont-elles essentiellement composées des activités de récupération? Les revenus dans cette frange inférieure varient-ils en fonction des critères d'âge et de genre?
- Le cas échéant, les critères de segmentation seraient-ils liés au niveau de difficultés d'accès découlant de l'importance du capital de départ, des compétences requises et à du statut social de ces activités?
- Les facteurs tels que la participation à des groupements, l'accès légal à des terrains, la pratique de la pluriactivité, l'existence de liens avec l'économie moderne, le niveau de formalité et l'expérience favorisent-ils la croissance des revenus et de l'investissement dans les activités informelles supérieures de valorisation des déchets?

Aux fins d'apporter des réponses à ces questions, nous formulons les hypothèses suivantes que nous comptons soumettre à la vérification empirique :

On observe dans la valorisation informelle des déchets solides urbains des activités inférieures qui ne permettent d'assurer qu'au plus des revenus de subsistance. Ces dernières comprennent majoritairement les activités de récupération, au statut social bas, dont les revenus moyens varient selon le genre et l'âge.

On y note aussi des activités supérieures dégagant des surplus et dont l'accès est limité par des barrières relatives à l'importance du capital de départ et des compétences requises. Aussi, le niveau de revenu et les moyens techniques de ces acteurs du segment

supérieur sont liés à leur participation à des groupements, à leur accès à des terrains, à leur pratique de la pluriactivité, à l'existence de liens directs entre leurs activités et l'économie moderne, à leur niveau de formalité et à leur expérience dans la valorisation.

Ces hypothèses sont articulées autour des variables dépendantes suivantes : revenu, subsistance, surplus et moyens techniques. Quant aux variables indépendantes, elles concernent le capital de départ, le niveau de compétences requises, le statut social, le genre, l'âge, la participation à des groupements, l'accès à des terrains, la pluriactivité, l'existence de liens avec l'économie moderne, le niveau de formalité et l'expérience dans la valorisation.

CHAPITRE 4 : CADRE OPERATOIRE

Les hypothèses avancées dans le chapitre 3 ci-dessus sont articulées autour des principales idées suivantes :

- L'existence de la segmentation à l'intérieur des activités informelles de valorisation des déchets solides. Deux franges de dynamique différente sont observées dans le secteur de la valorisation informelle des déchets, à l'instar de celles que les chercheurs observent d'autres activités informelles : une frange inférieure composée d'activités stagnantes ou involutives, donc de survie ; qui ne génèrent que des revenus de subsistance et une frange supérieure, composées d'activités évolutives, qui dégagent des surplus
- La frange inférieure stagnante ou involutive est essentiellement composée d'activités de récupération des déchets, dont le statut social demeure bas. Ces récupérateurs constituent le premier maillon de la chaîne de valorisation et les ramasseurs de la matière récupérée des déchets. Ils sont itinérants dans les rues des villes ou sédentaires dans les décharges.
- A l'intérieur de cette frange inférieure, composée donc essentiellement de récupérateurs, on note une variation des revenus selon le genre et l'âge du récupérateur. L'accent est donc mis sur les désavantages, surtout physiques, que vivent les femmes et les enfants, des groupes donc vulnérables, dans la pratique de la valorisation.
- L'accès à la frange supérieure, où on observe principalement les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs, est limité par des barrières de capital et de compétences. Le démarrage de telles activités exigent que l'acteur possède un capital minimal et soit doté de certaines compétence et qualification techniques.

- Enfin, l'importance des revenus et du capital accumulé, donc de l'investissement réalisé, dans cette frange supérieure dépend des facteurs tels que le niveau de participation de l'acteur de la valorisation informelle dans des groupements, les possibilités d'accès légal à des terrains dont il dispose pour exercer son activité, sa pratique ou non de la pluri-activité et l'intensité des liens entre son activité et le secteur moderne, le niveau de formalité de son activité et l'expérience qu'il a accumulée dans la pratique de la valorisation.

Dans le cadre de la vérification de ces hypothèses, organisées autour de variables conceptuelles, dépendantes comme indépendantes, nous avons identifié des indicateurs ont été soumis à l'analyse qui suit.

4.1 Les indicateurs

- **Valorisation informelle des déchets** : Les pratiques informelles dans le secteur des déchets dans les villes du Tiers Monde concernent en majorité les activités de valorisation des déchets, qui considère les déchets comme une ressource. Ces activités de valorisation ont essentiellement trait à la récupération, au commerce de matières recyclées et au recyclage artisanal de ces matières. On y distingue principalement cinq groupes d'acteurs : les récupérateurs itinérants, les récupérateurs sédentaires dans les décharges, les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs.

En ce qui a trait aux indicateurs des variables dépendantes, nous allons considérer :

- **Le niveau de revenu** : Les indicateurs à mesurer sont les produits de la vente des matières récupérées, les dépenses liées à l'activité de récupération telles que l'achat de matières, les frais de transport, d'approvisionnement en eau, de santé, les salaires, commissions et pourboires versés, les dépenses de location, etc. Le revenu sera donc calculé en soustrayant des ventes mensuelles les dépenses liées à l'activité de valorisation.

- ***L'accumulation de capital technique*** : il permet de mesurer le processus d'expansion et de croissance de l'activité. C'est donc l'accumulation directe dans l'activité qui sera mesurée. Elle sera observée à travers l'aménagement et la construction de locaux de travail, les acquisitions de terrain, de machines, d'outils et de moyens de transport. Ces derniers vont donc constituer les indicateurs à mesurer dans les activités dont les différences portent sur les variables indépendantes de mes propositions théoriques.
- Le ***niveau de subsistance*** : il fait référence au niveau de reproduction simple de l'activité par opposition à la reproduction élargie, qui implique l'accumulation de capital et la croissance de l'activité. Le revenu ne permet donc que d'assurer les dépenses ordinaires de base et la satisfaction des besoins de subsistance. Cette activité est en situation de stagnation ou involutive, c'est une activité de survie. Dans le cadre de notre recherche, nous allons assimiler le revenu de subsistance au salaire minimum arrêté par l'État du Sénégal. Il s'agit du salaire minimum indiciaire global (SMIG) établi par la réglementation et est surtout applicable dans le système formel.
- Le ***surplus*** : fait référence à la différence entre les revenus générés par l'activité et les dépenses ordinaires de subsistance de l'acteur de la valorisation des déchets. Il sera donc défini par la différence entre le revenu et le SMIG. Si le surplus est nul, alors le revenu ne permet que la subsistance. Nous considérons donc l'activité comme une activité de survie. Si le surplus dégagé n'est pas nul, il peut être réinvesti dans l'activité, on assiste donc à une accumulation du capital. Il peut aussi être investi dans d'autres activités informelles et entraîner ainsi la pluri-activité. Enfin, le surplus dégagé peut être consommé dans d'autres types de dépenses (ostentation, entretien de réseaux familiaux et de clientèle).

Pour les variables indépendantes, les indicateurs à mesurer sont les suivants :

- **Capital de départ** : Cette variable peut aussi servir d'indicateur et fait référence au niveau de l'investissement en capital qui permet de démarrer l'activité de valorisation des déchets. Ce capital peut être nécessaire pour acheter des équipements et outils de travail, pour aménager un local, acquérir des moyens de transport, constituer un fond de roulement destiné par exemple à l'achat de matière récupérée, payer des droits d'entrée dans la profession, etc.
- **Compétences techniques** : Cette variable fait références aux qualifications nécessaires pour exercer cette activité de valorisation informelle. Dans le cadre de notre recherche, elle va être mesurée par la durée de l'apprentissage que l'acteur de valorisation a subi avant de travailler à son propre compte. Cet apprentissage est donc réalisé chez un autre acteur de la valorisation déjà établi et opérationnel et sa durée va dépendre du niveau de qualification et de compétence requises pour exercer cette activité.
- **Statut social** : Il sera observé à travers la perception et l'image que les acteurs de la valorisation informelle des déchets ont de leur activité et que le public en a. C'est un facteur primordial dans le cadre des métiers liés aux déchets, qui ne jouissent pas souvent d'image positive. Cependant, tous ces métiers de la valorisation ne sont pas perçus de la même manière et les acteurs qui les pratiquent ne se voient pas non plus de la même façon. La même activité pratiquée dans des endroits différents peut être quelques fois perçue différemment par les populations environnantes. Dans le cadre de notre recherche, cette perception sera soit négative, normale ou positive.
- **Le genre et l'âge** : Le genre est un indicateur qui fait référence au sexe. On aura ainsi affaire à des femmes et à des hommes. Cette distinction selon le genre permet de vérifier le désavantage que les femmes subissent dans la pratique de la valorisation. Ce désavantage serait attribuable à leurs moindres capacités physiques ainsi qu'à leurs rôles dans l'entretien de la famille. Ce même désavantage potentiel justifie la question de l'âge. Dans ce cas ci, l'indicateur lié à l'âge de l'acteur de la valorisation permet de distinguer les enfants des autres. Les enfants feraient l'objet

de discriminations, d'exploitations, d'intimidations et de harcèlements qui seraient aussi dus à leurs faibles capacités physiques ainsi que leur manque de maturité.

- ***L'expérience dans la valorisation*** : Il traduit la durée dans la profession. Dans le cadre de notre recherche cette durée sera évaluée en considérant le secteur de la valorisation informelle dans son ensemble. En effet, nous partons du principe que le temps passé dans une profession quelconque de la valorisation fournit de l'expérience sur le secteur dans son ensemble. Ainsi, un acteur qui a passé cinq ans dans la récupération et qui vient de s'établir comme revendeur, dispose d'une expérience de cinq ans.
- ***Le niveau de formalité*** : Le fait que les différentes catégories d'activités informelles n'observent pas les mêmes critères identifiés par les chercheurs nous incite à introduire cet indicateur. En effet, la multiplicité de critères identifiés par les chercheurs pour essayer de catégoriser les activités informelles est l'objet de fréquentes critiques. L'un des principaux fondements de ces critiques émane du fait que l'activité informelle ne respecte que quelques-uns des critères identifiés. Certains critères sont respectés par une activité mais pas par une autre. Ainsi, on parvient difficilement à établir une ligne de démarcation nette entre le secteur formel et informel. Aussi, il est rare de trouver des activités, même dans le secteur moderne, qui puissent respecter toutes les réglementations existantes et pouvoir ainsi se considérer comme entièrement formelle, au plan notamment de leur relations avec les institutions publiques. Même si on ne retient que le seul critère majeur des rapports à l'état, particulièrement celui relatif à l'enregistrement, on se heurtera aussi à la multiplicité des registres. En effet, on note souvent l'existence de registres fiscaux, de la sécurité sociale, de la municipalité, de la chambre des métiers, de commerce, des statistiques, etc. Telle activité pourrait s'inscrire à un, deux, trois ou aucun de ces registres.⁸⁹ Nous avons donc convenu d'adopter dans le cadre de cette thèse, comme critères/indicateurs du niveau de formalité : le niveau d'enregistrement de l'activité, la tenue de comptabilité, le paiement de taxes et les harcèlements des

⁸⁹ B. Lautier, C. de Miras et A. Morice, 1991. *L'État et l'informel*, Paris, L'Harmattan.

pouvoirs publics. La valeur agrégée obtenue à partir de ces quatre indicateurs sera donc considérée comme étant le niveau de formalité de l'activité en question.

- ***La participation à des groupements*** : La participation à des groupements est censée permettre aux acteurs informels d'améliorer leur pouvoir de négociation, de lobbying, de pouvoir se constituer en interlocuteur des institutions publiques, du secteur formel. Elle permet donc de pallier leur fragmentation et éparpillement qui, conjugués à leur petite taille, les rend très vulnérables. Dans le cadre de notre recherche, nous allons considérer les indicateurs relatifs à l'intervention du groupement dans les domaines suivants : la mobilisation du financement, la réalisation des achats et les ventes, la fixation des prix et les négociations avec les autorités.
- ***L'accès légal à des terrains*** : Elle met l'accent sur l'une des principales contraintes des activités informelles et permet de renseigner sur la situation foncière de l'espace occupé par les acteurs de la valorisation des déchets, l'envergure et les équipements desservant cet espace. Cette variable va donc s'observer à travers les indicateurs que sont le type de tenure (titres de propriété, bail, contrat de location, prêt, affectation administrative, squat) ; les infrastructures (accessibilité physique, l'approvisionnement en eau potable et les installations de santé) ; la dimension du terrain (superficie).
- ***La pratique de la pluri-activité*** : Elle renseigne sur les activités secondaires génératrices de revenus dans lesquelles l'acteur de la valorisation des déchets évolue. Elle est observée à deux niveaux : au plan du financement de ces activités d'une part, dans la réalisation de telles activités, d'autre part. En effet, l'acteur de la valorisation des déchets peut : soit financer d'autres activités secondaires connexes à son activité principale dans la valorisation ou n'ayant aucun lien avec cette dernière; soit exécuter parallèlement à son activité principale de valorisation d'autres activités secondaires. Il peut bien entendu financer et en même temps exécuter de telles activités secondaires, en parallèle avec son activité de base.

- *L'existence de liens avec l'économie moderne* : Dans le cadre de la valorisation des déchets, l'existence de liens avec l'économie moderne est notée en amont, dans l'approvisionnement des récupérateurs en déchets et au niveau des consommations intermédiaires et, en aval, dans la fourniture par les acteurs de la valorisation de matières récupérées ou recyclées à l'industrie moderne. Comme indicateurs, nous allons donc considérer l'accès des acteurs de la valorisation informelle aux déchets industriels ainsi que la vente de matières récupérées aux industries ou entreprises du secteur moderne.

4.2 La stratégie de recherche

Pour soumettre les hypothèses que nous avons formulées à la vérification empirique, j'ai procédé à l'étude du cas de la ville de Dakar au Sénégal. Ce choix se justifie d'abord par le fait que la ville de Dakar, à l'instar des autres grandes métropoles des pays en développement, accueille d'intenses activités de valorisation des déchets solides, qui demeurent essentiellement le fait du secteur informel. Le secteur informel y a connu de multiples investigations de la part de chercheurs, bureaux d'études mais aussi d'organisations non gouvernementales (ONG), telles que Enda, une ONG internationale spécialisée dans le domaine de l'environnement, de la pauvreté et de l'économie populaire en milieu urbain. Enda dispose d'une riche base documentaire sur ces activités informelles, en particulier sur les récupérateurs, fruit de ses programmes d'appui et de recherche.

Malgré les nombreuses investigations qu'a connu le secteur informel au Sénégal, ces dernières se sont peu intéressées aux activités de valorisation informelle des déchets. L'une des raisons pouvant expliquer cette situation serait due au fait que la valorisation informelle des déchets demeure perçue comme une activité de survie. Cette explication est d'autant plus plausible que la plupart des recherches et études réalisées sur la valorisation informelle des déchets l'ont été sous l'angle de la lutte contre la pauvreté.

L'autre perspective de justification est personnelle. En effet, mon expérience porte principalement sur cette ville, où je dispose de solides contacts, pour y avoir travaillé pendant une douzaine d'années, notamment au niveau de la municipalité de Dakar et d'une ONG internationale spécialisée dans le domaine de la gestion de l'environnement urbain en général, de la gestion des déchets solides en particulier.

J'ai pu donc, dans le passé, côtoyer et même partiellement observer l'activité de valorisation informelle dans certains quartiers de Dakar ainsi qu'à la décharge de Mbeubeus⁹⁰. J'ai aussi eu l'opportunité de tisser de nombreux liens dans le secteur des déchets en général mais aussi dans le milieu combien difficile d'accès de la valorisation des déchets solides.

La population à enquêter concerne donc les acteurs de la valorisation des déchets. Aussi, la réalisation d'enquêtes auprès des récupérateurs, revendeurs, grossistes spécialisés et artisans/récupérateurs exige l'utilisation de langues locales car ces populations sont généralement analphabètes, non instruites. Elles échangent principalement au moyen de langues et dialectes locaux, en particulier dans les pays de l'Afrique subsaharienne, où c'est généralement l'anglais ou le français qui constituent la langue officielle de travail. Le fait que je maîtrise la langue locale qu'est le Wolof, qui demeure aussi la langue de communication de ces acteurs de la valorisation des déchets à Dakar renforce davantage la nécessité que j'éprouvais de travailler sur Dakar comme territoire d'observation.

L'approche adoptée dans le cadre de mes travaux de recherche de terrain a été de type monographique articulé autour de la réalisation d'entretiens semi-dirigés, d'observations directes et de la collecte de données auprès de sources secondaires. Les travaux de recherche de terrain ont été réalisés lors de deux séjours à Dakar d'une durée totale de six mois entre janvier et novembre 2002.

⁹⁰ Mbeubeuss, un lac asséché est l'unique décharge d'ordures de l'agglomération dakaroise et elle située à 18 kilomètres de la ville de Dakar. Les ordures y sont simplement terrassées. Des centaines de récupérateurs, revendeurs et grossistes spécialisés y pratiquent la valorisation des déchets. Ces derniers installés sur le site en deux villages (du nom de leurs régions d'origine) sont encadrés et assistés par des ONG et des projets.

4.3 Détermination de l'échantillon

Mon échantillonnage est caractéristique et intègre tous les profils possibles selon les hypothèses que j'ai formulées. En effet, le choix des personnes à interviewer dépend de la diversité des acteurs/actrices présents dans l'activité informelle de valorisation et de la nature des informations que l'on désire recueillir.⁹¹ Ainsi, l'échantillon comprend toutes les typologies d'acteurs, tels que des récupérateurs itinérants, des récupérateurs sédentaires dans les décharges, des revendeurs installés dans les Pack (emplacements d'achat et de revente des matières récupérées), des revendeurs qui achètent à partir de la décharge, des grossistes spécialisés et des artisans/récupérateurs. L'intégration de tous ces types d'acteurs permettra de vérifier si seuls les récupérateurs sont membres de la frange inférieure et même s'ils le sont réellement. Elle permettra aussi de vérifier les critères qui distinguent les activités qui seraient de survie de celles qui figureraient dans le segment supérieur. Les quatre principales filières de valorisation des déchets actuellement actives à Dakar ont aussi été considérées : plastiques, métaux, bouteilles et terreau.

L'échantillon comprend aussi des récupérateurs différenciés selon le genre et l'âge. Ainsi, des femmes récupératrices et des enfants de moins de 15 ans y figurent. Il nous sera donc possible de vérifier si les revenus des récupérateurs varient selon le genre et l'âge. Enfin, l'échantillonnage a été complété en tenant compte des principales variables indépendantes que sont la participation à des groupements, l'accès légal à des terrains, la pratique de la pluri-activité, le niveau de formalité, l'expérience dans la valorisation et l'existence de liens directs avec l'économie moderne.

⁹¹ Y. Comeau, 2000. « Guide de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale et solidaire », *Cahier du CRISES*, n° 9605, Montréal, Université du Québec à Montréal, p. 5.

Pour permettre une vérification de l'hypothèse relative aux facteurs de croissance dans le segment supérieur, nous avons principalement porté l'observation sur des acteurs informels de la valorisation des déchets à Dakar dont les profils s'avèrent les plus pertinents par rapport aux variables indépendantes.

En ce qui a trait à la variable « Participation à des groupements », nous avons considéré des acteurs aussi identiques que possible, sauf sur le plan de la participation à des groupements. Ainsi, nous avons choisi des acteurs qui participent à des groupements ayant divers objectifs, et d'autres qui ne participent à aucun groupement. Autant que faire se peut, nous avons recherché des acteurs assez semblables au plan notamment de la pratique de la pluri-activité, de l'accès à des terrains, de l'expérience, du niveau de formalité et des liaisons avec le secteur moderne.

Nous avons aussi observé la participation à des groupements sur les revendeurs, particulièrement ceux établis à la décharge qui bénéficient de programmes d'appui de la part de Enda et d'autres organisations et qui sont aussi très actifs dans des organisations d'affinité, comme les *Dahira*⁹². Du fait de leur sédentarité, ces derniers investissent donc plusieurs associations et réseaux d'affinité. La participation à des groupements a aussi été observée sur les artisans/récupérateurs de métaux et de ferraille dont certains, notamment ceux établis dans le quartier de Rebeuss et dans la zone industrielle de Colobane, ont une longue tradition de groupement professionnel. Les grossistes spécialisés sont moins concernés par ces groupements en raison notamment de leur petit nombre et de leurs moyens plus importants.

En ce qui a trait à la variable « accès à des terrains », elle a été observée sur tous les types d'acteurs du segment supérieur de la valorisation informelle (revendeurs, grossistes spécialisés et artisans/récupérateurs). En effet, elle constitue un facteur jugé particulièrement important pour tous les acteurs. Ces acteurs seront différenciés selon le type de tenure mais aussi selon les infrastructures et la superficie du terrain.

⁹² Association religieuse qui regroupe des personnes d'une même confrérie.

Les indicateurs de la variable « pluri-activité » ont été surtout mesurés sur les acteurs intervenants en ville qui disposent de plus d'opportunités pour la pratiquer. La pluri-activité a aussi été mesurée sur les revendeurs et grossistes spécialisés dont l'activité permet de dégager des surplus qu'ils peuvent investir dans d'autres activités, particulièrement dans l'agriculture, l'élevage et le commerce en milieu rural.

Comme pour la variable précédente, nous avons tenté d'intégrer au mieux dans l'échantillon des acteurs de même nature (revendeur ou grossiste) dont certains pratiquent la pluri-activité, alors que d'autres ne la pratiquent pas.

La variable « existence de liens avec l'économie moderne », a été observée prioritairement chez des artisans/récupérateurs et des revendeurs à la décharge dont certains sont directement approvisionnés en déchets industriels. Elle, a aussi été observée auprès de récupérateurs et de revendeurs, préférant directement écouler leurs matières dans les usines plutôt que chez les grossistes spécialisés. Son observation chez les grossistes spécialisés s'avère peu pertinente car ces derniers du fait des quantités importantes qu'ils manipulent, demeurent en principe liés aux industries.

Le niveau de formalité a plus concerné les grossistes spécialisés où certains, du fait de leur volume d'activité et de leur parcours, ont effectué certains enregistrements. Parmi eux, on note aussi des payeurs de taxes et des utilisateurs de la comptabilité.

Cette analyse a conduit à la détermination d'un échantillon d'enquête présentant une pluralité de profils et de différenciation selon les variables indépendantes des hypothèses. Cet échantillon qui a aussi intégré le poids numérique plus important des récupérateurs est présenté en annexe III.

4.4 La méthode de collecte des données

Nous avons donc utilisé une démarche monographique comprenant des entretiens semi-dirigés, des observations directes et le recours à de multiples sources secondaires, telles que les collectes documentaires et l'entrevue avec des personnes ressources afin de pouvoir effectuer les enquêtes les plus complètes possibles.

4.4.1 Les entretiens semi-dirigés

Ils sont mieux indiqués face à des acteurs de cette nature, généralement analphabètes, méfiants à l'égard de tous ceux qui paraissent émaner du monde formel. En effet, leurs relations avec le secteur officiel, en particulier avec les pouvoirs publics sont marquées de harcèlements, de tensions dues aux tentatives de légalisation et de fiscalisation. Le rapport problématique des récupérateurs, revendeurs, artisans et autres acteurs de la valorisation informelle des déchets par rapport à l'écriture et à la langue française rend encore plus illusoire l'usage d'instruments plus directifs, fermés et systématiques. Les questions inscrites en français dans le guide conçu à cet effet ont été traduites en *Wolof*⁹³ dans le cadre de l'entretien oral et les réponses fournies en ouolof ont aussi été transcrites en français; d'où les multiples exigences de clarification et de reformulation qui écartent de fait l'usage d'entretiens structurés. Aussi, ces acteurs informels n'ont pas une tradition d'enregistrement périodique et systématique des données de leur activité; d'où l'importance de décrypter et de construire les réponses avec eux.

Il s'y ajoute que les questions liées aux revenus, aux bénéfices, aux dépenses et autres aspects financiers sont délicats dans les sociétés comme celle du Sénégal où elles demeurent entourées d'un grand secret. Ce secret est d'autant plus renforcé que nous sommes en face d'acteurs informels qui redoutent toute mesure de fiscalisation. Cette situation ambiante de méfiance rend donc plus illusoire l'obtention d'échantillon représentatif dans le cadre de méthodes quantitatives comme l'enquête par questionnaire et nous impose de mettre plutôt l'accent sur un échantillon caractéristique de la

⁹³ La langue locale parlée par la majorité des populations sénégalaises.

population enquêtée et qui pourrait supporter des investigations plus approfondies. La précarité et l'informalité de ces acteurs ainsi que leur manque d'instruction nous commandent donc de recourir à l'entretien semi-dirigé pour recueillir les données. Cet instrument était davantage pertinent qu'il a permis de recueillir des données sur les expériences et pratiques de ces acteurs, essentielles pour la vérification des hypothèses formulées.

Ces entretiens sont semi-dirigés ont été ni entièrement ouverts, ni canalisés par un grand nombre de questions précises (Quivy et Campenhoudt, 1995 : 195). Ces formes d'entretien se sont déroulées au moyen de questions- guides relativement ouvertes et avaient la possibilité de favoriser l'émergence de questions plus pertinentes, ignorées au préalable par l'enquêteur que nous sommes et qui avaient la possibilité de faire prendre à la recherche une autre direction.

4.4.2 L'observation directe

Elle a été menée suivant une approche objective et descriptive des sites, des équipements, du personnel, des transactions. Elle a permis de valider certaines des informations recueillies, notamment sur les indicateurs relatifs aux investissements physiques réalisés par l'activité informelle, les questions relatives au terrain, la disponibilité de certains documents administratifs d'enregistrement, pour ne citer que ces derniers.

L'existence d'équipements tels que les machines, les outillages et les moyens de transport ont pu être plus facilement observés. Les instructions sur ces équipements ont pu être recueillies, quand cela a été possible. De même, la superficie des terrains, des locaux, le nombre et le type de matières récupérées, le volume des stocks ont pu être estimés.

La localisation, l'accessibilité et la disponibilité des infrastructures sur les sites d'intervention ont aussi été soumises à l'observation directe, de même que certaines

pratiques dans la valorisation. C'est le cas des transactions entre les acteurs de la filière notamment. On a pu ainsi constater la façon dont les acteurs interagissent, obtenir aussi des données qui peuvent même échapper à ces acteurs informels de la valorisation des déchets et avoir connaissance de faits qui n'avaient pas été évoqués lors des entrevues⁹⁴. Aussi, les observations ont permis d'évaluer les fréquentations d'acteurs tels que les revendeurs et les grossistes, qui sont implantés physiquement dans leurs *packs*. Par exemple, on a pu dénombrer dans certaines situations et pendant une période de temps déterminée le nombre de récupérateurs qui fréquentaient le pack d'un revendeur. Cette information, qui n'était pas souvent disponible auprès du revendeur lui-même, a permis de vérifier la pertinence de certaines données fournies sur les revenus des revendeurs.

L'observation a pu se dérouler lors des entretiens, souvent à plusieurs reprises. Des séances d'observation ont aussi été conduites sur les lieux d'intervention des récupérateurs, revendeurs, grossistes et artisans, et quelques fois pendant de longues périodes.

4.4.3 Les sources secondaires

Les sources secondaires de données que nous avons considérées sont les suivantes : des interviews avec des personnes-ressources; l'analyse de documents de programmes et projets d'appui aux acteurs de la valorisation informelle des déchets, d'études sur les déchets à Dakar, de rapports sur l'organisation de la collecte et du traitement des déchets à Dakar, d'études sur l'environnement urbain de Dakar, de mémoires de maîtrise (de sociologie sur les récupérateurs), des thèses (recyclage des déchets plastiques) et des coupures de presse.

4.5 La méthode d'analyse de données

Les données recueillies suivant cette approche monographique comprenant les entretiens semi-dirigés, complétés et triangulés par de l'observation directe, de la collecte

⁹⁴ Y. Comeau, 2000, *op. cit.*, p. 5.

documentaire et des interviews de personnes ressources ont été analysées à l'aide de deux grilles portant respectivement sur la segmentation des activités informelles de valorisation des déchets solides en deux franges distinctes et sur les facteurs de croissance des activités de la frange supérieure.

Ces deux grilles (voir annexe IV et V) ont été conçues à l'aide des facteurs (ou critères), dimensions et indicateurs identifiés dans mes hypothèses et relatifs à la segmentation et aux facteurs de croissance. Un système de notation a aussi été retenu pour chacun des indicateurs afin notamment de faciliter l'agrégation des critères de segmentation et des facteurs de croissance ainsi que la comparaison entre les différents acteurs de la valorisation informelle des déchets compris dans l'échantillon.

4.5.1 Le système d'évaluation des indicateurs adopté

4.5.1.1 La segmentation des activités informelles de valorisation

Les indicateurs retenus sont l'importance du capital de départ, le niveau de compétences requises, la propre perception de l'acteur de la valorisation sur son métier et la perception qu'il croit être celle du public.

Capital de départ

Les quatre possibilités de réponses sont : l'acteur n'a pas besoin de capital de départ, il a besoin d'un petit capital de départ, il a besoin d'un capital moyen pour démarrer ou l'acteur a besoin d'un important capital de départ. Les notes attribuées selon ces trois possibilités sont respectivement 0, 1, 2 et 3 points.

Si pour démarrer son activité, le récupérateur, le revendeur, le grossiste spécialisé ou l'artisan/recycleur n'investit pas de capital pour acheter ou réaliser des équipements, on retient qu'il n'a pas besoin de capital de départ et sa note est donc de 0 point pour cet

indicateur. Cette note sera aussi de 0 point s'il peut récupérer tous les équipements dont il a besoin pour démarrer dans les déchets.

S'il investit un montant inférieur au salaire de subsistance, assimilé ici au (Salaire Minimal Interprofessionnel Garanti, S.M.I.G, dont le taux en 1996 était de 35 000 F.CFA au Sénégal), il a besoin d'un petit capital pour démarrer son activité et la note qui lui est attribuée est de 1 point. Le choix de ce seuil de 35 000 F.CFA tient compte de certaines activités dont les besoins sont essentiellement constitués de matériels tels que des pelles, pics, fourches, râteliers, tamis et autres petits matériels. C'est par exemple le cas des récupérateurs de terreau dont le coût d'acquisition d'un lot de petits matériels pour démarrer ne dépasse pas 20 000 F. CFA.

S'il investit plus de 35 000 F.C.F.A et moins de 200 000 F.CFA, il a besoin d'un capital moyen de départ pour démarrer et sa note sera de 2 points. Le choix de cet intervalle entre 35 000 et 200 000 F.CFA permet de considérer les acteurs intermédiaires qui ne font qu'acheter pour revendre, qui ont aussi besoin d'un espace pour s'établir mais qui n'ont pas nécessairement besoin de capacité de stockage car la revente peut se dérouler sans grand décalage avec l'achat.

Enfin, s'il investit plus de 200 000 F.CFA pour démarrer son activité, il a donc besoin d'un important capital de départ et la note qui lui sera attribuée en conséquence sera de 3 points. Le choix de ce seuil minimal de 200 000 F.CFA prend en compte des activités de grossiste spécialisé qui nécessitent un stockage, un décalage de quelques jours entre l'achat et la vente et des frais de transport pour l'acheminement. Il permet aussi de considérer l'artisanat qui nécessite l'acquisition d'outils, même recyclés, l'aménagement d'ateliers et une plus grande distinction entre la phase de production et celle de commercialisation, quoique le système de commande partiellement prépayé soit largement pratiqué dans l'artisanat.

Durée de l'apprentissage

Les trois possibilités de réponse que nous considérons sont les suivantes : l'activité ne nécessite aucun apprentissage (0 point), l'activité nécessite un apprentissage de courte durée (1 point), et l'activité nécessite un apprentissage de longue durée (2 points).

Les activités qui ne nécessitent pas d'apprentissage sont celles qui n'exigent pas de compétences techniques, ni de séances de familiarisation ou d'observation préalables.

Les activités qui exigent un apprentissage de courte durée sont des activités pour lesquelles il est nécessaire de suivre une période de familiarisation (moins d'un an) afin de pouvoir reconnaître les étapes, les partenaires, les produits et les moyens. Elles nécessitent de l'observation, qui pourrait néanmoins s'effectuer en pratiquant l'activité aux côtés d'autres acteurs possédant une plus longue pratique. La pratique de telles activités ne nécessite pas de connaissances spécifiques.

Quant aux activités à longue durée d'apprentissage, elles ont trait à celles dont la pratique exige une certaine habileté, une acquisition de connaissances spécifiques préalable. Elles comprennent aussi des activités qui nécessitent au préalable la constitution d'un réseau de fournisseurs et de clients, l'obtention d'appuis dans le domaine et/ou auprès des autorités publiques et une maîtrise du processus de réalisation. Cette longue durée est considérée supérieure à une année.

Statut social de leur occupation : Comment ils perçoivent leur activité?

Trois cas de figure sont possibles pour cet indicateur : l'acteur de la valorisation informelle des déchets perçoit négativement son activité (0 point), il la perçoit normalement (1 point) ou il la perçoit positivement (2 points).

Il la perçoit négativement quand il en n'est pas fier et songe à l'abandonner dès qu'une alternative se présente à lui. Il exerce donc cette activité parce qu'il n'a pas le choix et

pour assurer sa survie. Cet acteur ne possède généralement pas de formation, donc de métier et n'est pas instruit. Il est donc dans l'obligation de prendre tout ce qui lui tombe sous la main mais de façon transitoire et en attendant des lendemains meilleurs. Il est souvent prêt à l'abandonner pour une autre activité qu'il juge de meilleur statut social même si elle lui procure des revenus moindres.

Il perçoit son activité normalement quand il ne la différencie pas des autres. Il n'est donc pas disposé à l'abandonner selon uniquement le critère de statut social mais plutôt selon le revenu procuré. Il pense donc que c'est son activité n'est pas un sous-métier mais bien un métier à part entière. Ce sentiment peut souvent résulter d'une pratique sur une longue période d'une activité que l'on considère négativement au début. Après un certain temps, l'acteur n'est plus jeune, il a souvent dépassé l'âge d'apprentissage d'un autre métier, il a des responsabilités familiales et perçoit maintenant son activité essentiellement selon les ressources qu'elle lui procure.

Il la perçoit positivement quand cette activité lui procure des satisfactions au-dessus de la moyenne. Cette perception résulte souvent de l'importance des moyens générés par la pratique de cette activité. L'acteur est donc très fier de son activité, se considère parmi les favorisés, a le sentiment d'avoir réussi même en se comparant avec des acteurs aisés dans le secteur formel. Il ne songe aucunement à abandonner son activité pour une autre mais plutôt à son extension. Cette activité lui procure généralement des revenus très substantiels et permet aussi le réinvestissement.

Statut social de leur occupation : Comment ils pensent être perçus par le public?

Cet indicateur permet aussi trois possibilités de réponse : l'acteur pense être perçu négativement (0 point), il pense l'être normalement (1 point) ou il pense l'être positivement (2 points).

Il pense être mal perçu quand il préfère exercer cette activité loin des regards du public, de ses proches en particulier. Il considère cette activité non courante et réservée aux

populations inférieures. Il trouve que les populations n'ont pas de respect pour les personnes qui l'exercent, dont l'apparence est repoussante. Il considère que ces dernières les fuient, ne veulent pas les fréquenter, les trouvent sales, les considèrent même quelques fois comme des voleurs, des bandits ou des personnes qui ne sont pas en possession de tous leurs moyens. Cet acteur ne tient souvent pas son entourage au courant de son activité qu'il exécute loin de son quartier. Il n'ose généralement pas retourner à la maison avec leur tenue de travail. Il note que les populations qui les côtoient ont souvent pitié d'eux et les traitent avec condescendance.

Il pense être perçu normalement par le public quand il trouve que ce dernier n'accorde aucune attention particulière à ceux qui exercent une telle activité. Il pense que les populations ne les jugent pas de façon spécifique, n'hésitent pas à les côtoyer, à les fréquenter et ne les considèrent pas comme des catégories inférieures. Ce dernier ne fuit pas le public et n'hésite pas à inter-agir avec lui dans sa tenue de travail. Son entourage est au courant de son activité et fréquente même son lieu de travail.

Il pense être perçu positivement s'il juge que ses proches sont très fiers de lui. Il observe que son métier lui permet d'avoir un rôle de premier plan dans la société où il est souvent consulté. Il trouve qu'on lui accorde beaucoup d'attention lors des cérémonies dans sa famille, son quartier ou son village. Il se considère aussi comme faisant partie des notables dans son quartier, son village et dispose aussi de fréquentations, amitiés parmi les autorités publiques, coutumières ou religieuses. Les populations aux revenus moindres lui demandent aussi de l'assistance et il prend généralement les membres de sa famille dans son activité. On sollicite souvent sa participation dans l'organisation d'activités sociales.

4.5.1.2 Les facteurs de croissance des activités de valorisation

Il convient au préalable de rappeler que les acteurs concernés par les facteurs de croissance dans le cadre de mes hypothèses sont ceux du segment supérieur, en l'occurrence les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans.

a) liens avec l'économie moderne

Ce facteur traduit le niveau de l'articulation entre les activités informelles et les activités modernes. Il est supposé ici que plus ce lien est fort et intense, plus les activités informelles croissent et ont la capacité de générer des revenus plus importants. Le secteur moderne est considéré plus productif, il accueille des travailleurs mieux formés et dispose d'un plus grand potentiel d'innovations.

L'existence de ces liaisons ainsi que leur intensité indiquent donc la possibilité de transfert de ces atouts du secteur moderne au secteur informel. Aussi, cette liaison se manifestant souvent à travers l'établissement d'un contrat, elle réduit par conséquent la précarité qui affecte les acteurs informels de la valorisation des déchets, autant dans leurs ventes que dans leurs achats. Elle favorise aussi la réalisation d'investissements nécessaires pour accroître la productivité de ces activités informelles.

Deux indicateurs sont considérés pour illustrer ces liens : il s'agit de l'accès aux déchets industriels et de la vente des matières récupérées aux industries.

- ***Accès aux déchets industriels*** : Il renseigne sur les possibilités qu'ont les récupérateurs, les revendeurs, les grossistes et artisans|récupérateurs du secteur informel de la valorisation des déchets de pouvoir disposer des déchets, donc des matières récupérables en provenance du secteur industriel. Il est établi que ces déchets, par rapport à ceux des ménages, sont moins souillés et moins endommagés, et présentent donc plus de valeur. Certains acteurs de la valorisation arrivent à se les faire livrer directement auprès des usines moyennant l'octroi (officieux) d'une redevance aux travailleurs de ces usines impliqués dans les opérations de nettoyage et d'évacuation.

Trois valeurs sont possibles pour cet indicateur : soit l'acteur informel n'a pas accès aux déchets (0); soit il en a quelques fois accès (1); soit il en a souvent accès (2). Cette façon approximative d'évaluer la fréquence de cet accès tient compte de l'absence d'enregistrement dans les activités informelles de valorisation des déchets en particulier.

- ***Ventes des matières récupérées aux industries*** : Il traduit l'importance des quantités de matières récupérées que les acteurs informels de la valorisation des déchets ont la possibilité d'écouler directement auprès des usines qui en assurent le recyclage ou l'exportation vers l'extérieur du pays (par exemple, en Europe dans le cas des métaux ferreux et non-ferreux). Ces usines se situent au bout de la chaîne de valorisation dans le pays et offrent donc de meilleurs prix que tous les autres acteurs intermédiaires le long de la filière.

Aussi, elles achètent en quantités plus importantes, d'où la pratique du stockage auprès des acteurs qui font affaire avec ces usines. L'avantage relatif de traiter avec les usines incite même des récupérateurs à stocker certains produits (les métaux non-ferreux tels que le cuivre, le zinc, le plomb, le laiton, [...]) et à se déplacer pour aller directement les écouler dans les usines, en lieu et place de les vendre quotidiennement aux revendeurs et autres grossistes installés souvent sur le même site qu'eux. Ils contournent les autres intermédiaires de la filière et peuvent ainsi améliorer leurs gains.

Comparés aux artisans, les entreprises formelles de recyclage ou d'exportation des matières offrent en principe de meilleurs prix du fait notamment de leurs capacités à atteindre des marchés plus lucratifs avec des produits de meilleure qualité.

Les valeurs possibles pour cet indicateur sont : soit l'acteur informel ne vend pas aux entreprises modernes (0); soit il n'y écoule qu'une faible partie de ses matières (1); soit il y écoule une grande partie de ses matières (2).

b) niveau de formalité

Nous partons du principe que le processus de formalisation améliore la croissance des activités informelles de valorisation des déchets solides. En effet, il favorise l'accès au crédit bancaire, réduit les coûts occasionnés par les harcèlements des pouvoirs publics et améliore la sécurité de l'activité, donc les investissements.

Il y a aussi des coûts liés à la légalité et qui empêchent donc certains acteurs informels de se formaliser. Ce sont tous ces coûts d'enregistrement, liés aux autorisations, aux impôts et aux charges sociales qu'imposent les réglementations publiques. Néanmoins, les avantages procurés par la formalisation semblent plus importants d'autant plus que les assouplissements introduits dans les dispositifs de création de micro-entreprises, avec l'introduction des Groupements d'Intérêt Économique (GIE) et les coopératives permettent à ces dernières de limiter les lourdeurs coûteuses et de profiter des nombreux programmes de soutien existants.

Quatre indicateurs sont considérés pour rendre compte de ce niveau de formalité : le niveau d'enregistrement, la tenue d'une comptabilité sommaire, le paiement de diverses taxes ainsi que les harcèlements des pouvoirs publics.

- ***Le niveau d'enregistrement de l'activité*** : L'enregistrement constitue le facteur le plus fréquemment utilisé pour déterminer l'informalité de ses activités informelles et renvoie surtout aux relations existant entre le secteur informel et les institutions publiques. L'exercice d'activités économiques implique et exige selon les législations et réglementations son inscription dans plusieurs registres. On note principalement l'existence de registres fiscaux relatifs aux impôts, de la sécurité sociale pour les déclarations des travailleurs, de la municipalité, de la chambre des métiers pour les artisans, de commerce, des statistiques, etc. Plus l'activité se rapproche de la formalité, plus elle s'inscrit à un plus grand nombre de registre⁹⁵. Dans le cadre de notre recherche, nous allons considérer le niveau d'enregistrement

⁹⁵ B. Lautier, C. de Miras et A. Morice, 1991. *L'État et l'informel*. Paris, L'Harmattan.

selon le nombre de registres auxquels l'acteur s'est inscrit. Le niveau de formalité est considéré maximal avec trois registres. Les valeurs possibles de cet indicateur sont : l'acteur informel n'est inscrit à aucun registre (0); il est inscrit à un seul registre (1); il est inscrit à deux registres (2); ou il est inscrit trois registres (3).

- **Tenue de comptabilité** : Elle traduit le niveau de planification financière et de maîtrise des coûts dans l'activité de valorisation informelle des déchets. En effet, un simple enregistrement des recettes et des dépenses liées à l'activité permettrait de mieux dissocier les dépenses familiales de celles qui sont reliées à l'activité, de mesurer plus adéquatement la rentabilité de ces activités, de mieux planifier la trésorerie et le suivi de la circulation des matières et d'assurer un contrôle plus rigoureux de la gestion de la micro-entreprise. La tenue de registres de recettes et dépenses ainsi que l'utilisation d'un facturier sont de nature à rassurer les fournisseurs et clients de la micro-entreprise, à limiter les marchandages interminables autour de la fixation des prix et à élargir le marché de ces unités informelles. Par ailleurs, elles renforceraient davantage la fiabilité de toutes les enquêtes destinées à la préparation de programmes de soutiens au secteur informel.

Les trois valeurs possibles de cet indicateur sont : l'acteur informel de la valorisation des déchets ne tient pas de comptabilité (0); il tient une comptabilité sommaire et irrégulière (1); il tient une comptabilité conventionnelle (2).

- **Paiement de taxes** : Le fait pour les acteurs informels de payer des taxes (municipales par exemple) renforce leur sentiment de sécurité. Même s'ils sont installés illégalement sur des terrains et n'ont pas reçu au préalable les autorisations requises pour exercer leur activité, les acteurs informels se sentent davantage sécurisés contre les déguerpissements s'ils parviennent à payer des taxes à des autorités publiques. Ce paiement renforce leur légitimité auprès des autorités et est interprété comme une forme d'autorisation implicite. La taxe la plus fréquemment payée par ces acteurs demeure la taxe municipale quotidienne, collectée relativement
-

à l'exercice d'une activité lucrative sur le territoire municipal. On note cependant que ce sont plutôt les acteurs informels de la valorisation localisés à proximité des marchés municipaux qui sont les plus susceptibles de payer ces taxes. Les trois valeurs possibles de cet indicateur sont : l'acteur informel de la valorisation des déchets ne paie pas de taxes (0); il paie quelques fois des taxes (1); il paie régulièrement des taxes (2).

- ***Harcèlement des pouvoirs publics*** : Il s'agit d'une dimension qui englobe les indicateurs relatifs à la fréquence des visites de la police et à celle des services d'hygiène. Ces harcèlements sont bien sûr liés quelques fois à la localisation physique de l'acteur informel et amplifié par le statut social bas des activités liées à la valorisation des déchets. Le fait que les acteurs de la valorisation des déchets reçoivent la visite des forces de police et des services d'hygiène renforcent leur sentiment quant au rejet de leur activité par la société. Ce sentiment les incite à considérer leur activité comme transitoire, choisie à défaut et à n'envisager aucune perspective d'investissement ou de renforcement de capacité. Même si elle leur procure des revenus substantiels et dispose de grandes potentialités de croissance. Les acteurs qui la pratiquent sont disposés à l'abandonner à la moindre opportunité, même moins intéressante au plan des revenus et des possibilités de croissance. Alors que les visites de la police sont liées au rapprochement abusif fait entre le bandit et celui qui valorise les déchets, celles du service d'hygiène s'inscrivent dans l'idée que ces activités entraînent l'insalubrité et menacent la santé publique. Pour tous ces deux indicateurs , les trois valeurs possibles sont les suivantes : l'acteur informel de la valorisation des déchets reçoit fréquemment la visite de la police (ou des services d'hygiène) (0); il a reçu quelques fois la visite de la police (ou des services d'hygiène) (1); il n'a jamais reçu la visite de la police (ou les services d'hygiène)(2).

a) Expérience dans la valorisation

Comme la plupart des activités professionnelles, les performances de la valorisation informelle des déchets solides s'améliorent avec l'expérience. Cette dernière est

nécessaire pour identifier toutes les matières récupérables présentes dans les déchets, leur valeur marchande, leurs sources et les usages qui leur sont destinés. Elle permet aussi de tisser et de consolider un bon réseau de clients et de fournisseurs, de saisir toutes les nouvelles opportunités de valorisation qui se développeraient. Des matières jusque là ignorées ont connu depuis quelques années de très fortes demandes alors que d'autres périclitaient. C'est le cas notamment des matières plastiques et de la ferraille qui connaissent présentement une demande fulgurante à Dakar alors que les bouteilles qui avaient jadis permis de caractériser les emplacements des acteurs de la valorisation des déchets connaissent une très grande atrophie dans la demande. C'est dire qu'une grande expérience dans la valorisation demeure un gage de rentabilité et de croissance. Considérant les métaux pour lesquels on note de multiples usages, il ne fait aucun doute que l'expérience s'avère importante pour mieux tirer profit des possibilités offertes par cette filière.

Nous considérons trois valeurs possibles pour cet indicateur : l'acteur informel de la valorisation des déchets solides a une expérience de moins de 3 ans (0); il a une expérience comprise entre 3 et 8 ans (1); il a une expérience de plus de 8 ans (2).

b) Le niveau de participation à des groupements

Le secteur informel est généralement ignoré, quelques fois harcelé par les autorités publiques dont la motivation principale demeure la mobilisation des ressources fiscales. Bien que réelle et vérifiée par plusieurs agences internationales telle que le Bureau international du travail (BIT), sa contribution à l'économie et à la lutte contre la pauvreté en milieu urbain n'est que timidement acceptée par les pouvoirs publics. Sa grande fragmentation en de multiples micro-unités fragilise davantage sa position face aux autorités mais aussi face au secteur privé formel dans le cadre des échanges. Elle ne lui permet pas non plus de tirer suffisamment profit des nombreuses opportunités d'affaires que lui confère sa flexibilité et sa proximité avec la clientèle. C'est en cela que la participation des micro-entrepreneurs informels s'avère un outil adéquat pour développer leurs capacités de négociation et de lobbying auprès des autorités, leur

influence sur la formulation des politiques, pour renforcer leur positions face à leurs fournisseurs et clients du secteur privé formel et pour améliorer leurs capacités de production et de commercialisation.

En ce qui concerne les acteurs informels de la valorisation des déchets solides, leur participation à des groupements tels que des associations, des coopératives, des syndicats et autres pourrait donc contribuer aux performances et à la croissance de leurs activités. Elle pourrait avoir des répercussions positives sur la mobilisation de financement, la fixation des prix, l'organisation des achats et des ventes ainsi que sur l'amélioration des relations avec les autorités. Les quatre indicateurs qui vont permettre de mesurer le niveau de participation à des groupements sont :

- ***Participation à des groupements qui facilitent la mobilisation de financement*** : À l'instar des autres membres du secteur informel, les acteurs informels de la valorisation demeurent confrontés à des problèmes de financement à court terme de leurs achats et à long terme de leurs investissements. L'inaccessibilité du secteur bancaire formel pour ces derniers les incite à participer à des systèmes de micro-crédit composés le plus souvent de mutuelles de coopératives d'épargne et de crédit, dont les formes d'octroi de crédit et les garanties exigées sont adaptées à la nature informelle de tels acteurs. Par rapport à cet indicateur, deux possibilités de réponses sont possibles : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets solides ne participe pas à de tels groupements (0), soit, il y participe (1).
- ***Participation à des groupements qui facilitent les achats et/ou les ventes*** : Pour réduire leurs coûts de transactions dont l'augmentation est due en partie à la fragmentation et à la dispersion de leurs activités, les acteurs de la valorisation se regroupent pour acheter et vendre leurs matières. Le regroupement dans le cadre des ventes est souvent observé quand ces acteurs visent le marché des industries où les quantités unitaires achetées sont plus importantes et les prix unitaires plus intéressants. Cette situation est observable dans la filière des métaux et des matières plastiques que les usines achètent à partir de certaines quantités minimales pour les

recycler. Dans le cadre de la ferraille, les regroupements permettent aussi de réduire les coûts unitaires de transport. En ce qui a trait aux achats, le regroupement permet aussi de disposer de prix intéressants, de palier aux ruptures de stock et d'asseoir des systèmes de fidélisation avec les fournisseurs. Pour cet indicateur, nous adoptons aussi deux possibilités de réponses : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets ne participe pas à un regroupement qui facilite les achats et/ou les ventes (0); soit, il y participe (1).

- ***Participation à des groupements qui facilitent la fixation commune de prix :*** Les acteurs de la valorisation des déchets, dans leur fragmentation et leur dispersion, sont généralement en situation de négociation défavorable face aux industries. Ainsi, leur participation dans des groupements garantissant une fixation commune de prix leur permet de moins subir le diktat des usines aux possibilités financières beaucoup plus importantes. Pour cet indicateur, nous adoptons aussi deux possibilités de réponses : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets ne participe pas à un regroupement qui facilite la fixation commune de prix (0); soit, il y participe (1).
- ***Participation à des groupements qui facilitent les négociations avec les autorités :*** Les acteurs informels de la valorisation des déchets solides sont généralement ignorés des autorités municipales qui ont la responsabilité de la gestion des déchets solides dans les villes. Leurs intérêts ne sont aucunement pris en compte quand des changements sont apportés au système de collecte et de traitement des ordures, même si ces derniers ont des répercussions sur leurs activités. Les ministères de l'environnement qui élaborent aussi les politiques, législations et réglementations dans ce domaine ne les consultent pas de façon systématique. Ils subissent même souvent les harcèlements des autorités publiques sur les sites où ils sont implantés dans les décharges ou dans les espaces vacants urbains. Leur vulnérabilité à ces harcèlements ainsi que leur non prise en compte dans les schémas publics sont davantage renforcés par l'absence de groupements et organisations capables d'exercer une pression et un lobbying auprès des autorités publiques. De telles organisations sont aussi en mesure de jouer le rôle d'interlocuteurs des autorités et de

leur porter la demande et les besoins exprimés par les acteurs de la valorisation des déchets. Deux possibilités de réponse sont identifiées pour cet indicateur : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets ne participe pas à un regroupement qui facilite les négociations avec les autorités (0); soit, il y participe (1).

c) L'accès légal à des terrains pour exercer l'activité de valorisation

La question relative à l'accès aux terrains est d'une extrême importance dans la pratique de la valorisation. En effet, la manipulation, le stockage et les transactions de matières observées dans cette activité rendent nécessaire la disponibilité de terrains. Aussi, le rejet que suscite cette pratique axée sur les déchets renforce les difficultés d'accès à des terrains. Ces difficultés sont d'autant plus prononcées que nous nous trouvons en ville où la pression foncière est forte et même les terrains auparavant sous-intégrés et vacants (marécages, dépressions, emprise des voies ferrées, [...]) finissent par faire l'objet d'une vive compétition. Par rapport à cet accès aux terrains, nous identifions donc les dimensions et indicateurs majeurs suivants : le type de tenure, les menaces de déguerpissement, les types d'infrastructures desservant le terrain (eau, voies d'accès, infrastructures de santé) et la dimension du terrain; qui ont un impact important sur les revenus de ces acteurs et la croissance de leurs activités.

- ***Type de tenure foncière*** : Cet indicateur permet de renseigner sur la sécurité foncière dont disposent les acteurs de la valorisation des déchets pour pratiquer leur activité. Il est admis que l'insécurité foncière entrave la croissance de l'activité informelle en ce sens qu'elle empêche la réalisation d'investissements destinés à l'amélioration de la productivité de l'activité. Ces investissements peuvent concerner des aménagements physiques pour la sécurité (en particulier dans le choix des matériaux de construction), le stockage et le triage des matières, des installations pour l'alimentation en eau, l'assainissement et le drainage, l'acquisition de machines et outils et se réaliser de façon progressive. Cette insécurité foncière renforce la perception de l'acteur de la valorisation que cette activité est transitoire en attendant de trouver mieux et ne doit pas être considérée comme une profession pérenne. Nous

considérons trois différentes formes de tenure : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets occupe illégalement (squatte) un terrain (1); soit, il occupe un terrain qu'il a loué ou qu'on lui a prêté légalement (2); soit, il occupe un terrain qui lui appartient, y disposant par exemple d'un bail ou d'un titre foncier (3).

- ***Les menaces de déguerpissement*** : Elles renseignent sur la précarité de l'occupation et empêchent aussi le développement de l'activité. Elles ne sont pas exclusivement le fait d'une occupation illégale du terrain mais résultent beaucoup plus de convoitises sur ce dernier. En effet, l'occupation de terrains inconstructibles, même illégalement, n'entraîne pas souvent que son auteur fasse l'objet de menaces de déguerpissement. En plus de précariser l'activité, les menaces de déguerpissement font subir à ces acteurs des humiliations qui les font davantage ressentir le rejet des autorités et des populations. La brutalité avec laquelle de telles évictions se déroulent, en comparaison avec celles vécues par les ménages et autres acteurs économiques occupant illégalement des terrains, renforce ce sentiment sur l'inacceptation sociale et institutionnelle des pratiques de valorisation des déchets. Toutes ces situations affectent donc les performances de ces activités de valorisation. Nous considérons trois possibilités de réponse pour cet indicateur : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets a plusieurs fois été menacé de déguerpissement sur le site qu'il occupe ou il a même déjà subi au moins un déguerpissement (0); soit, il ne l'a été que quelques fois (1); soit, il ne l'a jamais été (2).
- ***Infrastructures et services desservant le terrain*** : Ces infrastructures et services sont des facteurs d'amélioration des activités de valorisation des déchets. Les plus essentiels demeurent l'accès à l'eau, l'accessibilité physique du site et l'accès à des installations de santé.

L'accès à l'eau est important pour permettre à ces acteurs de garder un niveau adéquat de salubrité des sites qu'ils occupent mais aussi pour conserver un bon niveau d'hygiène. La manipulation et la cohabitation avec les déchets rendent délicate l'observation de règles d'hygiène appropriées et font de la disponibilité de l'eau propre un facteur majeur.

L'accès à l'eau favorise aussi la propreté des matières récupérées auparavant souillées. Ainsi, la disponibilité de l'eau revêt une grande importance dans les performances des activités de valorisation des déchets. Les trois valeurs possibles identifiées pour cet indicateur sont : soit, l'acteur informel de la valorisation a seulement accès aux revendeurs d'eau et aux puits traditionnels (1); soit, il a accès à une borne fontaine publique (située donc à moins de deux cent mètres) (2); soit, il est raccordé au réseau de distribution en eau courante (adduction d'eau) (3)

Un autre service important pour la valorisation informelle des déchets a trait à *l'accessibilité du site* occupé par cet acteur informel. La localisation dans un endroit enclavé, difficile d'accès réduit le niveau de transactions avec les autres membres de la filière et occasionne des surcoûts. Elle rend aussi plus difficile le transport des matières récupérées. Parmi les facteurs d'enclavement et d'inaccessibilité figurent l'absence de voies d'accès praticables, le mauvais drainage du site et son éloignement par rapport aux zones de valorisation intense. Les trois valeurs possibles identifiées pour cet indicateur sont : soit, le terrain occupé par l'acteur informel de la valorisation pour pratiquer son activité est difficile d'accès (0); soit, il a une accessibilité moyenne (1); soit, il est très accessible (2).

Le dernier service majeur identifié a trait à *l'accès à des systèmes de santé*. Ce service trouve toute son importance à cause des risques d'accidents (notamment avec les camions et engins intervenant dans la collecte, l'entreposage, le transport et la mise en décharge des déchets), de blessures (piqûres, coupures) et de maladie (manipulation de matières souillées, contaminées, inhalation de poussières) auxquels les acteurs de la valorisation des déchets solides demeurent confrontés. Ces risques sont d'autant plus élevés que les acteurs de la valorisation des déchets utilisent rarement des équipements de protection adéquats (gants, masques, bottes). Aussi, les conditions de travail harassantes et dures font qu'ils sont souvent soumis à de la fatigue. L'acteur informel blessé, accidenté ou malade connaît donc une baisse de productivité et fait l'objet d'une autre menace qui cette fois-ci pèse sur ces moyens d'existence. Tous ces facteurs font de

l'accès à des systèmes sanitaires un facteur dont l'impact sur les revenus et la croissance des activités informelles de valorisation des déchets est significative.

Plusieurs indicateurs pourraient être considérés dans le cadre de l'accès aux systèmes de santé. Ces derniers concernent : le port d'équipements de sécurité (bottes, gants et masques) ; la participation à des programmes de prévention et de suivi médical ; la participation à des programmes de sensibilisation sur la nature des déchets manipulés, les risques associés et sur les mesures d'hygiène appropriées ; l'accès aux médicaments et à du personnel de santé sur les sites de valorisation ; l'accès autorisé et facile aux structures de santé des quartiers environnants des sites de valorisation ; l'encadrement sanitaire de la vente de nourriture sur le site ; la prise en compte des opérations de valorisation dans le processus de collecte, transport, traitement et mise à la décharge des ordures ménagères et des déchets industriels ; la disponibilité des camions de collecte des déchets fréquentant le site à participer aux opérations d'évacuation en cas d'accidents survenant sur les acteurs de la valorisation des déchets ; etc. Ainsi, la délicate question de la santé présente une multitude de dimensions que nous ne pourrions toutes considérer dans le cadre de cette recherche. Nous allons donc nous limiter à un indicateur relatif à l'accès à des systèmes de santé comprenant seulement deux possibilités de réponses : soit, l'acteur n'a pas accès à des médicaments et du personnel médical sur son lieu de travail ou ne participe pas à des programmes de prévention et de sensibilisation adaptés (0); soit il a accès à des médicaments et du personnel médical sur son lieu de travail et participe à des programmes de prévention et de sensibilisation adaptés (1). Nous allons ainsi prendre en compte le fait que les acteurs installés à la décharge de Mbeubeuss sont encadrés sur le plan de la santé par le projet ENDA-PNUD.

- **La dimension du terrain** : Elle renseigne sur les capacités de stockage des acteurs de la valorisation des déchets. De telles capacités sont essentielles dans la pratique de la valorisation où la commercialisation avantageuse suppose souvent l'obtention de grandes quantités. C'est notamment le cas pour vendre aux industries qui fixent un seuil minimal de quantité à transiger. Ainsi, les acteurs qui voudraient commercialiser certains

de leurs produits aux industriels devraient disposer d'espace pour les stocker. La recherche de meilleurs prix d'achat pour ses matières impose à l'acteur de la valorisation d'effectuer des déplacements vers ces acheteurs souvent éloignés des sites de production des matières récupérées. Devant l'impossibilité d'effectuer ces déplacements sur une base quotidienne (exigence de quantité minimale, coûts des déplacements et réduction de son temps de travail), ce dernier est donc obligé d'entreposer ses matières pendant plusieurs jours avant de les acheminer vers les acheteurs. Une grande superficie de terrain permet aussi de disposer de suffisamment d'espaces pour effectuer sur les matières une petite transformation afin d'augmenter leur prix de revente. Le facteur relatif à la dimension du terrain est devenu plus crucial avec la rareté des sols en milieu urbain et par conséquent la compétition foncière qui en résulte. Certaines matières récupérées ont aussi la particularité de nécessiter beaucoup d'espaces. C'est le cas en particulier de la ferraille, dont le stockage est très encombrant. Son prix unitaire bas fait aussi de l'obtention de grandes quantités un critère de rentabilité. Quatre valeurs possibles sont retenues pour cet indicateur : soit, le terrain occupé par l'acteur informel de valorisation de déchets a une superficie de moins de 10 m², c'est à dire qu'il occupe uniquement un local de taille réduite qui lui sert de lieu de travail et quasiment sans possibilité de stockage (1) ; soit l'espace qu'il occupe a une superficie comprise entre 10 et 50 m², donc inclue en plus du lieu de travail, des locaux ou emplacement de stockage (2) ; soit, l'espace qu'il occupe a une superficie comprise entre 50 et 200 m², donc l'acteur dispose d'un espace supérieur à un grand magasin et inférieur à une parcelle de maison de dimension moyenne (3) ; soit, l'espace qu'il occupe a une superficie supérieure à 200 m², ce qui laisse supposer que l'acteur a acquis une parcelle de terrain différente et en plus de sa maison pour son activité (4).

d) La pratique de la pluri-activité

Ce facteur renseigne sur la conciliation de l'activité de valorisation avec d'autres activités informelles, généralement connexes. La plupart des acteurs de la valorisation des déchets solides sont des migrants en provenance des zones rurales où ils maintiennent de fortes attaches et réalisent même certains de leurs investissements dans

les activités agricoles. Plusieurs d'entre eux retournent pendant la saison hivernale pratiquer l'agriculture dans leurs villages. L'activité de valorisation est très réduite durant la période hivernale et la pratique de l'agriculture en zone rurale demeure donc un complément nécessaire au maintien des revenus.

En dehors des récupérateurs dont l'activité demeure intense tout au long de la journée, les autres intermédiaires de la filière de valorisation mettent souvent à profit les périodes creuses durant leur temps de travail pour pratiquer d'autres formes de commerce sur le site. Aussi, la précarité qui caractérise certaines activités de valorisation (occupation illégale du terrain, saturation du secteur, intensification de la récupération en amont dans les ménages et dans les opérations de collecte des déchets, instabilité dans les valeurs marchandes des matières) incite les acteurs à investir les surplus dégagés dans d'autres activités (élevage, commerce, transport, [...]) dont la gestion est souvent confiée à des proches. Cet investissement leur permet de disposer d'une source additionnelle de revenus pour couvrir leurs besoins de subsistance et ceux de leurs familles. L'existence de cette source de revenus additionnelle rassure aussi ce dernier dans sa volonté d'investir dans son activité de base qu'est la valorisation des déchets. En effet, l'échec d'un tel investissement ne menace pas les conditions d'existence de ce dernier, qui dispose d'une alternative au plan des revenus.

Deux indicateurs sont donc identifiés pour rendre compte de la pratique de la pluri-activité : le financement d'autres activités génératrices de revenus et la pratique d'autres activités génératrices de revenus. Pour chacun de ces deux indicateurs, nous retenons deux possibilités de valeur : soit, l'acteur informel de la valorisation des déchets ne finance pas (ne pratique pas) d'autres activités génératrices de revenus (0); soit, il finance (pratique) d'autres activités génératrices de revenus (1).

4.5.2 La détermination de la note de l'acteur à partir du rapport d'entretien

Les rapports des entretiens semi-dirigés seront traités par analyse de contenu qui repose sur des opérations de catégorisation. Les catégories à considérer sont celles qui sont

véhiculées par mes propositions théoriques. Ce sont les catégories et sous-catégories suivantes : Capital de départ, Compétences requises, Statut social (propre perception de l'acteur, perception qu'il pense être celle du public), Participation à des groupements (financement, prix, achat et vente, négociation), Accès à des terrains (tenure, taille et infrastructures), la pratique de la pluri-activité (financement, exécution), le niveau de formalité (enregistrement, paiement de taxes, tenue de comptabilité et harcèlement des pouvoirs publics), l'expérience dans la valorisation et l'existence de liens avec l'économie moderne (approvisionnement des déchets, ventes matières récupérées). Nous avons aussi considéré des catégories relatives aux variables dépendantes : les revenus (ventes, dépenses) et les investissements (terrains et locaux, machines et outils, moyens de transport). Ce sont au total 11 catégories qui ont été recensées et qui constituent le cœur des hypothèses formulées.

Il a ensuite été procédé au découpage et codage du corpus constitué des rapports transcrits. Le découpage a consisté à déterminer ce qui est attribuable à la catégorie dans la transcription et des traits obliques dans le texte de la transcription permettent de matérialiser le découpage. Le codage permet de reconnaître à quelle catégorie on fait référence. Il est symbolisé par des lettres faisant référence à la catégorie (par exemple, le code GROUP pour la catégorie participation à des groupements).

Tout le contenu du corpus étant ainsi découpé et codé, les parties qui ne se rapportaient à aucune catégorie prédéfinie constituaient des résidus.

Le découpage a donc isolé des unités de signification que j'ai considérée, dans le cadre de ces entrevues, comme étant l'intervention du recycleur / locuteur entre deux questions. A l'intérieur de l'intervention, le sens général de l'ensemble des phrases déterminait l'appartenance à telle ou telle catégorie et cette intervention pouvaient contenir plusieurs unités de sens se référant à des catégories distinctes⁹⁶.

⁹⁶ Y. Comeau, 1994. « L'analyse des données qualitatives », *Cahier du CRISES*, n° 9402, Montréal, Université du Québec à Montréal.

Par la suite, il s'est agi de résumer tout les textes découpés pour chaque sous-catégorie et catégorie afin d'en extraire les éléments essentiels. C'est par ce procédé que je suis parvenu donc à obtenir, à partir des rapports d'entretiens, la valeur des différents indicateurs de la grille d'analyse. Les observations, les documents consultés ainsi que les interviews avec des personnes ressources ont aussi permis de fournir des valeurs pour certains des indicateurs ou de trianguler certaines données issues des rapports d'entretien.

Ainsi, on obtient pour chacun des indicateurs, un code numérique agrégé qui renseigne sur la performance de l'acteur de la valorisation par rapport à cet indicateur. On obtient ainsi une matrice des évaluations formée de 40 colonnes (nombre d'acteurs de la valorisation dans l'échantillon) et 22 lignes (indicateurs). Il convient d'ajouter que les 27 récupérateurs ne sont pas concernés par les 18 indicateurs relatifs aux facteurs de croissance. Les 6 artisans-récupérateurs n'ont pas été évalués par rapport aux 4 indicateurs de la segmentation.

4.5.3 La vérification des hypothèses

Les hypothèses formulées exigent trois types de vérification qui portent principalement sur : i) la segmentation à l'intérieur du secteur de la valorisation informelle des déchets entre une frange inférieure, de survie, occupée par les récupérateurs et une frange supérieure, de croissance, occupée par les autres acteurs de la filière de valorisation informelle; ii) la variation des revenus dans la frange inférieure en fonction du genre et de l'âge, et, iii) la variation des revenus et des investissements du segment supérieur en fonction des six facteurs de croissance.

4.5.3.1 La segmentation

Il convient de vérifier si les récupérateurs se situent dans la frange inférieure, ne gagnent que des revenus de survie, donc inférieurs au SMIG et si leur activité est caractérisée par un faible niveau de compétence, de capital de départ et un statut social bas. Il faudra

aussi en même temps s'assurer que les autres acteurs de la filière, les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans-récupérateurs, se situent dans la frange supérieure, donc gagnent des revenus qui dépassent le revenu de subsistance, le SMIG et que leurs activités sont caractérisées par des besoins de compétences et de capital de départ plus important, et par un statut social plus élevé.

Il s'agira de comparer pour chaque acteur de l'échantillon la valeur agrégée totale des critères de segmentation identifiés dans les hypothèses avec son niveau de revenu. Deux conditions devront être remplies pour que l'hypothèse soit vérifiée. Premièrement, dans le cas des récupérateurs, cette valeur agrégée doit se rapprocher du minimum (soit 0 point, en considérant une pondération égale pour tous les critères de segmentation et la somme comme mode d'agrégation des sous-critères) et leur revenu doit se situer en dessous ou au plus égal au revenu minimum (SMIG). Deuxièmement, pour les autres acteurs (revendeurs, grossistes spécialisés, et artisans-récupérateurs) cette valeur agrégée doit être proche du maximum (soit 9 points en considérant toujours une pondération égale pour tous les critères de segmentation et la somme comme mode d'agrégation des sous-critères) et leur revenu supérieur au salaire minimum.

4.5.3.2 L'impact du genre et de l'âge sur la récupération

Il s'agit de vérifier si les revenus des récupérateurs, situés dans la frange de survie, donc inférieurs au SMIG, varient selon l'âge et le genre. Plus précisément, cela consiste à vérifier que les femmes et les enfants pratiquant la récupération gagnent des revenus, situés en dessous du SMIG, moins importants que les hommes-récupérateurs.

Il faudra donc comparer les revenus des récupérateurs de l'échantillon, en y incluant les femmes et les enfants, pour voir si ceux des hommes sont plus élevés que ceux des femmes et si ceux des adultes sont plus élevés que ceux des enfants. Il faudra aussi comparer tous ces revenus au salaire minimum.

4.5.3.3 L'impact de facteurs de croissance sur la frange supérieure

Il s'agit de vérifier si parmi les acteurs de la frange supérieure, donc parmi les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs, ceux qui réalisent les scores les plus élevés sur les facteurs de croissance identifiés sont ceux qui obtiennent les revenus les plus importants.

On a donc procédé à trois types de comparaison. D'abord, pour connaître l'impact isolé d'un seul facteur, nous avons retenu les acteurs de même type (par exemple des revendeurs à la décharge), différents uniquement sur le facteur pour lequel nous voudrions les évaluer (par exemple, la participation à des groupements) et quasi-semblables sur les autres cinq facteurs de croissance. Ainsi, si les revenus de ces acteurs et les investissements qu'ils ont réalisés sont plus élevés pour ceux qui ont obtenu le score le plus important pour le facteur de croissance retenu, alors nous pouvons considérer que l'hypothèse est vérifiée.

Ce premier cas de figure fut difficile à observer car, malgré les précautions prises dans la constitution de l'échantillon, il a été rarement possible de trouver un même groupe d'acteurs qui ne se différenciaient que sur un seul facteur.

Aussi, nous avons plutôt mis l'accent sur le second type de vérification, qui a consisté à évaluer l'impact global des six facteurs de croissance identifiés. Pour connaître cet impact global des facteurs de croissance pour chacun des acteurs, nous avons agrégé tous les scores qu'il a réalisés sur les différents indicateurs des six facteurs en un seul, que nous avons appelé l'indice de facteur de croissance. Pour parvenir à cette agrégation, nous avons adopté une pondération égale à un entre tous les facteurs et leurs dimensions. Cet indice de facteur de croissance peut donc atteindre une valeur maximale de 39 points, qui signifie que l'acteur en question a obtenu le maximum de point pour chacun des six facteurs et ses dimensions.

Nous avons par la suite comparé ces acteurs de la frange supérieure en considérant pour chacun son indice de facteurs de croissance, le revenu mensuel qu'il a obtenu et le montant des investissements qu'il a réalisés. Ainsi, si ceux qui ont obtenu l'indice de facteur de croissance le plus élevé sont aussi ceux qui obtiennent les revenus et les investissements les plus importants, alors l'hypothèse formulée est vérifiée.

Le troisième type de vérification auquel nous avons procédé a concerné la comparaison des acteurs de cette frange supérieure par rapport à certains facteurs. Ainsi, en passant sous silence tous les autres facteurs même s'ils ne sont pas équivalents, nous avons comparé leurs revenus avec le score qu'ils ont réalisé sur un facteur, par exemple sur l'accès légal aux terrains. L'intention derrière cette dernière comparaison, qui rejoint dans ses objectifs la première que nous n'avions pu réaliser, était de vérifier si un facteur n'était pas prépondérant. Ainsi, s'il ressortait de cette comparaison que les acteurs qui obtiennent le plus de revenu et réalisent les investissements les plus importants sont aussi ceux qui obtiennent le score le plus grand sur ce facteur, alors on pourrait présager que le poids de ce facteur est très important.

4.6 Conclusion

Le processus de vérification empirique nous avons adopté dans le cadre de cette thèse, bien qu'articulé autour d'une approche à tendance qualitative, n'en présente pas moins des innovations. En effet, l'analyse de contenu qui sera utilisée pour exploiter les rapports d'entretien ne le sera que partiellement. Les résumés des textes découpés et codés par rapport aux catégories serviront plutôt à remplir la grille d'analyse et à donner la valeur pour les différents indicateurs. Cette démarche combinée permet d'obtenir des réponses quantitatives pour plusieurs questions de la grille. C'est dire qu'elle va permettre au processus qualitatif adopté de se rapprocher d'une démarche quantitative. Cela est d'autant plus important que les informations recherchées dans le cadre de cette thèse ont une perspective quantitative alors que leur obtention exige plutôt une approche de type qualitatif avec l'utilisation de l'entretien semi-dirigé.

Ce dernier s'avère approprié pour interagir, mettre en confiance, construire les réponses et aller au-delà des évidences avec des interlocuteurs aussi spécifiques que les acteurs de la valorisation informelle des déchets solides.

La démarche adoptée dans le cadre de cette thèse innove aussi par le choix des indicateurs, qui s'est davantage rapproché des réalités observées sur le terrain et de leurs manifestations respectives. Cela a particulièrement été le cas avec les variables relatives au statut social, au niveau de formalité, à la participation à des groupements et à l'accès légal à des terrains. Ce choix d'indicateurs ouvre donc la voie à des investigations plus systématiques pour d'autres avancées théoriques. Le système d'évaluation des indicateurs préconisé est aussi une construction intéressante, quoique ciblant plus particulièrement la réalité sénégalaise.

Notre méthodologie se singularise aussi par l'utilisation de l'observation directe pour mesurer la valeur de certains indicateurs, en complément aux entretiens semi-dirigés.

L'approche de synthèse que nous utilisons dans notre recherche, quoique innovante et génératrice de données approfondies présente aussi des limites, qui découlent de sa nature. La portée des vérifications qui seront effectuées sur nos hypothèses sera très limitée considérant la taille réduite de notre échantillon et donc, son insuffisante représentativité numérique. Cette portée sera d'autant plus limitée que nous comptons réaliser une étude de cas, qui se présente dans le cadre de cette recherche dans une perspective essentiellement exploratoire.

Les autres limites de notre démarche ont trait à la faible homogénéité de notre échantillon composé de récupérateurs, de revendeurs, de grossistes spécialisés et d'artisans/récupérateurs. Ces derniers, bien qu'étant tous des acteurs informels de la valorisation des déchets, présentent des différences dues à la spécificité de chacune de leur activité. Ces seules différences pourraient être à la source de variations dans leurs revenus respectifs même en l'absence de facteurs de croissance.

Les liens possibles entre certaines de nos variables indépendantes constituent aussi une autre source de difficulté méthodologique.

A la suite de cette thèse et dans la perspective d'une validation des résultats exploratoires qui en seront issus, il importera de conduire des recherches davantage

quantitatives sur les impacts des divers facteurs de croissance identifiés dans nos hypothèses et à l'issue de nos travaux. Ces dernières pourraient aussi concerner chacun des types d'acteurs pris isolément. L'impact de ces facteurs devra aussi être observé sur les récupérateurs, le groupe majoritaire dans la valorisation informelle des déchets. De même, les recherches à venir devront mettre l'accent sur l'évaluation de l'impact isolé de facteurs tels que l'accès au terrain et la participation à des groupements. Elles devront aussi concerner l'accès des récupérateurs aux systèmes de santé, dans toutes ses dimensions, directes comme indirectes, préventives comme curatives.

PARTIE II : ÉTUDE DE CAS DE DAKAR

CHAPITRE 5 : LA VALORISATION DES DÉCHETS À DAKAR

5.1 Profil de la ville de Dakar

La ville de Dakar, capitale du Sénégal, est la pointe la plus occidentale du continent africain. C'est le 25 mai 1857 que le capitaine de vaisseau Protêt prit officiellement possession du « territoire de Dakar », au nom de la France. Cette prise que les français justifiait par deux traités signés au XVIII^e siècle (9 avril 1764 et 5 juin 1765) avec le *Damel du cayer*, qui cédait ainsi ce territoire de la presqu'île du Cap-Vert à la France. La validité de ces traités a été amplement contestée par les populations indigènes, les *Lebous*.

Ainsi commença l'équipement de Dakar par le gouvernement français. Le premier plan de la ville de Dakar, établi par Pinet Laprade, a été approuvé par arrêté du Gouverneur le 1^{er} juillet 1862.

L'essor de Dakar a été étroitement lié à l'organisation centralisée de l'Afrique occidentale française dont elle était devenue la capitale par décret du 1^{er} octobre 1902. Le choix de Dakar procédait de la situation de la presqu'île du Cap-Vert, « soudée au centre de la courbure de l'Afrique occidentale » et dont la tête, qui semblait aller « au devant des grands courants de circulation », était déjà le carrefour le plus important de l'Afrique occidentale.

C'est en 1946 que la ville a connu son plus grand programme d'aménagement qui englobait la totalité de la presqu'île du Cap-Vert, une partie de la région de Thies et l'île de Gorée. Ce programme a donné naissance au plan directeur de 1946-1961, qui couvrait la tête de la presqu'île sur une centaine de kilomètres carrés. Ce plan constituait un ensemble urbain cohérent se partageant en quatre zones :

- une zone résidentielle africaine et européenne,
- une zone commerciale et administrative,
- une zone industrielle,

- et, enfin un ensemble de terrains réservés, intégrant les secteurs non *edificandi*, les espaces libres, les secteurs de cultures et de boisement et les secteurs de carrières et gisements.⁹⁷

L'essor industriel et la croissance démographique de Dakar surviennent après la seconde guerre mondiale. La population de la ville passe de 132 000 en 1946 à 214 000 habitants en 1955. En juin 1958, la capitale politique et administrative du Sénégal est transférée de Saint-Louis à Dakar et le 25 novembre 1958, la république du Sénégal est proclamée.⁹⁸

De métropole coloniale ouest africaine, la ville de Dakar est maintenant devenue le pôle économique, administratif et humain du Sénégal. Elle joue un rôle primordial dans le développement et dispose d'une suprématie absolue dans la hiérarchie urbaine du Sénégal. Elle polarise l'activité économique au Sénégal et concentre 55 % du produit intérieur brut (PIB). Le répertoire des entreprises du Sénégal publié par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Dakar indiquait 1105 entreprises dont 991 à Dakar en 1999.

Toutes les collectivités locales de la région entretiennent de fortes relations avec Dakar. Une grande partie de leurs habitants travaillent quotidiennement à Dakar ou y fréquentent les équipements et services (administration, enseignement supérieur, santé, culture et loisirs,...). Par la concentration des activités et emplois dans la ville de Dakar, la majorité des déplacements dans la région y sont orientés.⁹⁹

Le périmètre actuel de la ville de Dakar, préconisé par le Plan directeur d'urbanisme de 1986, a été confirmé par la Loi 96.06 du 22 mars 1996 portant Code des collectivités locales. En effet, la ville de Dakar est limitée par l'émissaire qui passe derrière l'école de Hann Montagne, la route de Cambérène de son intersection avec la route nationale (ex. route de Rufisque), l'intersection route de Cambérène-Route des Niayes jusqu'à l'entrée de Cambérène ; de l'entrée de Cambérène à la limite Nord des Unités 1 à 6 des

⁹⁷A. Seck, 1970. *Dakar Métropole Ouest Africaine*, Mémoires de l'Institut Fondamental d'Afrique Noire, N. 85, IFAN-DAKAR, p. 140-296

⁹⁸IAGU/CNUEH, 1998. *Profil environnemental de Dakar*, Dakar, Sénégal

⁹⁹Afid-Consultance/CEA.S.A (Ex. Panaudit), 1999. *Audit Urbain, Financier et Organisationnel de la ville de Dakar*, Agence de développement municipal, p.24

Parcelles Assainies. Le périmètre communal est vaste de 8232 ha, soit 14,9 % de la superficie régionale.

Suite à la mise en œuvre de la loi 96.06 du 22 mars 1996, portant Code des Collectivités locales, la ville de Dakar a été subdivisée en 19 communes d'arrondissement par le décret N° 96.745 du 30 août 1996. Chaque commune d'arrondissement possède une personnalité morale et une autonomie financière. Ces dernières sont aussi découpées en quartiers officiels dont le nombre en 1998 était estimé à 500 mais dont la délimitation n'est pas toujours précise sur le plan spatial.¹⁰⁰

La ville de Dakar constitue notre territoire d'étude principal. Cependant, pour mieux appréhender la totalité de la filière de valorisation informelle des déchets solides urbains qui implique toute la région de Dakar, nous avons aussi retenu de prendre en compte le territoire régional. En effet, l'unique décharge autorisée est localisée entre Malika et Keur Massar, à Mbeubeuss dans le département de Pikine. Aussi, le marché municipal de Thiaroye, toujours dans le département de Pikine, accueille le groupe de grossistes spécialisés en déchets plastiques le plus important et qui polarise même les récupérateurs de la ville de Dakar. Enfin, la prise en compte du territoire régional est d'autant plus pertinente que l'organisation et le financement de la gestion et du traitement des déchets solides ménagers est assumée par des institutions intercommunales, comme l'ex. Communauté urbaine de Dakar, une association entre les communes urbaines de la région de Dakar. L'APRODAK qui en assume les responsabilités depuis janvier 2002, intervient à l'échelle régionale.

La région de Dakar est donc une presqu'île vaste de 550 km² située dans la partie la plus occidentale du Sénégal. C'est la région la plus petite du Sénégal avec seulement 0,28 % de la superficie totale. Sa population augmente très rapidement. Elle est passée de 941 920 habitants en 1976 à 1 488 941 en 1988, soit un taux d'accroissement moyen annuel de 3,9 %. En 1999, la population régionale était estimée à 2 341 342 habitants.

¹⁰⁰ Afid-Consultance/CEA.S.A (Ex. Panaudit), 1999. *Audit Urbain, Financier et Organisationnel de la ville de Dakar*, Agence de développement municipal, p.24

La région de Dakar présente des disparités dans la répartition de sa population. En effet le département de Pikine, le plus peuplé compte 52,2 % de l'ensemble de la population régionale. Il est suivi par Dakar 36,7 % et Rufisque 11,1 %.

A l'intérieur de la région de Dakar, qui est urbanisée à 96,5 %, c'est le département de Pikine qui réalise le taux d'accroissement moyen annuel le plus élevé avec 5,55 % et le département de Dakar, le moins élevé avec 2,37 %.¹⁰¹

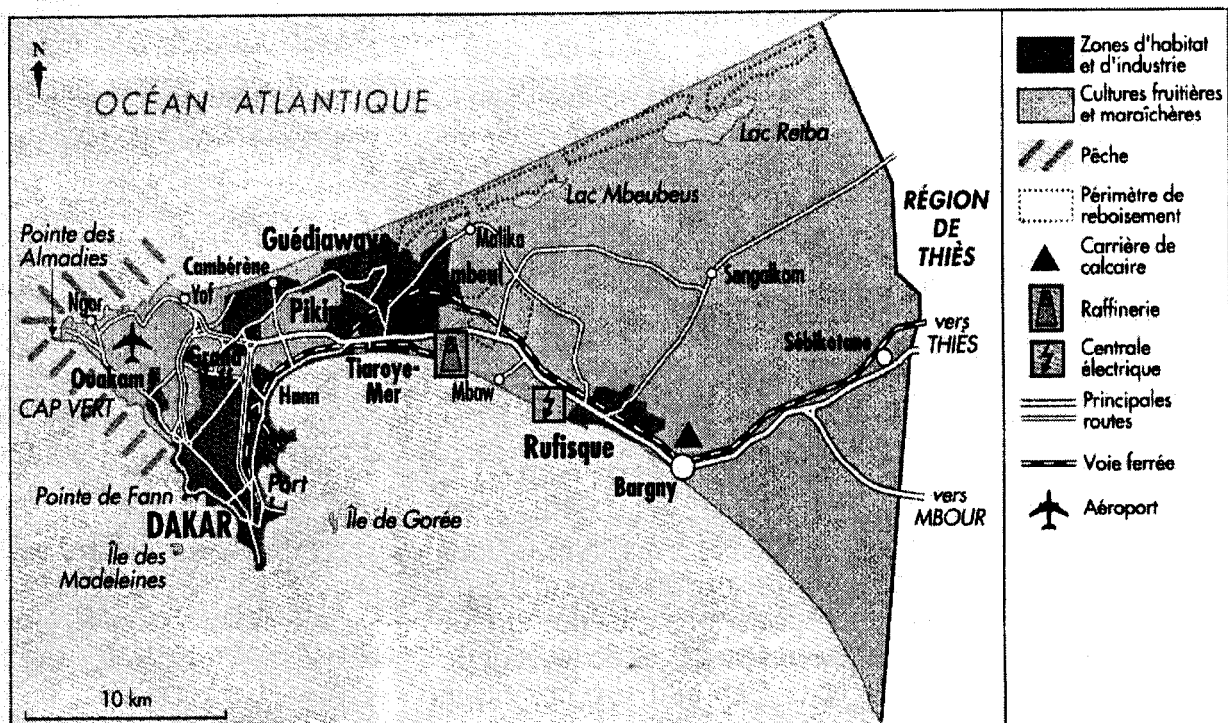


Fig. 1 : Carte de la région de Dakar (Sénégal)

Source : Ministère de l'éducation nationale du Sénégal, 1996. Géographie. 3^{ème} Étape, Dakar, Édition INEADE, EDICEF, 1996, p.60

¹⁰¹Programme de gestion urbaine, 1995. *La lutte contre la pauvreté à Dakar : vers la définition d'une politique municipale*, Série Documents de Politique, Programme de Gestion Urbaine, Accra (Ghana), Bureau régional pour l'Afrique, p. 42-43.

Tableau I
Répartition spatiale et évolution de la population de l'ancienne Communauté
urbaine de Dakar

| Localités | Superficie (km ²) | Population 1976 | Population 1988 | Population 1992 |
|----------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| DAKAR | 82.5 | 514.696 | 682.489 | 749.650 |
| PIKINE | 92.5 | 298.661 | 621.176 | 771.054 |
| RUFISQUE | | | | |
| ▪ Rufisque | | 74.356 | 109.615 | 124.666 |
| ▪ Bargny | | 18.364 | 26.367 | 29.741 |
| ▪ Zone rurale | | 34.887 | 52.698 | 60.378 |
| TOTAL | 360 | 127.603 | 188.680 | 214.785 |
| Total Communes | | 906.073 | 1.439.646 | 1.675.111 |
| Total Zone rurale | | 34.887 | 52.698 | 60.378 |
| TOTAL GENERAL | | 940.960 | 1.492.344 | 1.735.489 |

Source : Direction de la Prévision et de la Statistique. Population du Sénégal : structure par sexe et par âge en 1988 et projections de 1989 à 2015 – Dakar, Sept. 1992; cité par : IAGU/PGU/SCP(1996), Profil Environnemental de Dakar, p. 9.

5.2 Évolution du système de collecte et de traitement des déchets à Dakar

La loi portant code de l'hygiène du Sénégal précise que les collectivités locales ont la charge de la collecte et de l'élimination des déchets solides. Les responsabilités dont les communes sont investies et les moyens sur lesquels elles s'appuient pour y faire face sont définis par le code de l'administration communale (Loi 66.64 du 30 juin 1966 modifiée en 1969, 1970 et 1972)¹⁰².

L'organisation du système de collecte, transport et traitement des déchets solides de l'agglomération urbaine de Dakar a connu de multiples péripéties depuis les années 1970. En effet, les responsabilités, qui ont été essentiellement assurées par les collectivités locales, ont rarement suscité la satisfaction des populations et des décideurs même si elles n'ont cessé de mobiliser l'attention et les ressources de l'État.

5.2.1 Avant 1971

Les activités de collecte, transport et mise en décharge des ordures ménagères, de balayage et de désensablement des rues étaient assurées par les services municipaux. Cependant, les performances de ce système de régie municipale ont été insuffisantes en raison notamment des facteurs suivants : « l'insuffisance et l'inadaptation du matériel de nettoyage, la couverture incomplète du territoire, l'absence de rigueur dans la gestion du personnel municipal et du matériel, les pesanteurs sociales et politiques, les difficultés de mobilisation de la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM), la non implication des populations, etc. »¹⁰³.

Les ordures étaient évacuées dans une ancienne carrière située à Hann. Une usine de compostage de capacité 140 tonnes/jour avait été construite entre 1967 et 1968 mais elle

¹⁰² IAGU/CNUEH, 1998, *op. cit.*

¹⁰³ Consortium Canado-Sénégalais, 1995. *Étude du nouveau système de nettoyage de la Communauté urbaine de Dakar*, Dakar, p.25.

cessa de fonctionner au début des années 1970 du fait des difficultés de commercialisation du compost produit et de l'importance des coûts d'exploitation. Aussi, le lac asséché de Mbeubeuss situé à Malika (département de Pikine) était utilisé pour la mise en décharge des rebuts de compostage et des surplus d'ordures suite à la saturation de l'ancienne carrière de Hann¹⁰⁴.

5.2.2 De 1971 à 1985

Les conditions de fonctionnement du service municipal d'enlèvement des ordures ménagères n'étant pas satisfaisantes, un contrat de concession du service à la Société Africaine de Diffusion et Promotion (SOADIP) a été conclu en 1971. Par ce contrat, la SOADIP, une société privée était chargée du nettoyage (balayage des voies publiques), de la collecte et de l'élimination des déchets solides de Dakar, Pikine et Rufisque, à l'exception des zones d'habitat H.L.M (Habitat à Loyer Modéré) et SICAP (Société Immobilière du Cap Vert) et du Port Autonome de Dakar, déjà dotés de leur propre système d'enlèvement des ordures ménagères.

L'ensemble de ce système fonctionnait de façon satisfaisante jusqu'à la fin des années 1970. La SOADIP, qui avait été contrainte d'embaucher le personnel des services municipaux travaillant précédemment aux mêmes tâches, employait un peu plus de 1 100 personnes dont 600 étaient affectées au nettoyage, 350 à l'enlèvement des ordures ménagères et à gestion de la décharge, et une soixantaine dans les ateliers et services techniques.

Cependant, au début des années 1980, la situation s'est détériorée. Les communes de la région du Cap Vert (actuelle région de Dakar) ne parvenaient plus, par suite de leurs difficultés financières, à assurer complètement la rémunération du concessionnaire. Celui-ci n'a pu en conséquence faire face aux dépenses courantes d'entretien et de renouvellement du matériel, dont une partie était « cannibalisée » pour maintenir un

¹⁰⁴ BCEOM, 1986. *Études des systèmes de gestion des déchets et de récupération des ressources dans la zone métropolitaine de Dakar*, Dakar, Communauté urbaine de Dakar, République du Sénégal; PNUD; Fonds d'aide et de coopération française; Banque mondiale.

minimum d'équipement en état de fonctionnement. Le centre de transfert de Bel Air cessa parallèlement de fonctionner et celui de Pikine ne tourna plus que de façon intermittente, par manque de camions gros porteurs « Roll On » capables d'assurer le transfert des déchets vers la décharge.

En Mars 1984, la SOADIP ne parvenait même plus à assurer la paie de ses employés et cessa ses activités. Le service public ne fut plus du tout assuré pendant de longs mois, sauf dans les secteurs déjà desservis autrement (SICAP, HLM, Port Autonome). Des camionneurs privés assurèrent alors l'enlèvement des ordures dans certains quartiers, contre une rétribution des particuliers et des commerçants ou industriels, et des dépôts sauvages se constituèrent en de nombreux endroits de la région.

A la fin de 1984, la Direction des services techniques municipaux reprit en charge une collecte périodique des ordures ménagères en utilisant l'équipement encore en état de fonctionnement de la SOADIP, complété par du matériel de location, ses propres camions et avec l'aide du Génie Militaire. Cependant, les nombreux dépôts sauvages accumulés depuis plus de huit mois ne pouvaient être résorbés sans des moyens exceptionnels. En février 1985, les opérations *Set Week*¹⁰⁵ encadrés par l'Armée, ont permis d'évacuer vers la décharge de M'beubeuss 160 000 tonnes d'ordures depuis la plupart de ces dépôts sauvages. Toutefois, en dépit du matériel de location utilisé et de la formation d'un « Groupe de soutien du Génie Militaire », les moyens permanents en matériel spécifique de chargement et transport n'étaient pas suffisants pour remettre en service le centre de transfert de Bel Air : un vaste dépôt « provisoire » s'est ainsi implanté sur un terrain libre en face de celui-ci et, avec la faiblesse des moyens de collecte, des dépôts sauvages d'ordures se sont progressivement reconstitués en divers points de l'agglomération de Dakar¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Mot wolof, langue locale parlée par la majorité de la population sénégalaise et qui signifie « Très Propre ».

¹⁰⁶ BCEOM, 1986, *op. cit.*, p. B20-22.

5.2.3 De 1986 à 1995

Jusqu'en 1986, la régie reprit ses droits avec l'intervention de la Direction des Services Techniques Communaux de la Communauté urbaine de Dakar (CUD), appuyée par le Génie Militaire.

A partir de cette date, la Société Industrielle d'Aménagement Urbain du Sénégal (SIAS), société d'économie mixte, fut créée et prit le relais sur la base d'une convention de 5 ans renouvelable avec la CUD, nouvelle collectivité territoriale issue de la réforme territoriale et administrative de 1983. Les prestations de la SIAS ont été satisfaisantes jusqu'en 1989.

A partir de cette date, des difficultés ont commencé à être observées. Pour soutenir l'action de la SIAS, et impliquer les populations, la CUD va instituer et encadrer les journées de propreté communément appelées "Set-Setal"¹⁰⁷. Ces journées ont permis aux populations de s'impliquer dans la prise en charge directe de leur environnement. Elles ont aussi donné naissance à une association de jeunes, la Coordination des Associations et des Mouvements de Jeunes de la Communauté Urbaine de Dakar.

Ainsi, depuis le début du renouvellement de la convention de nettoyage entre la Communauté Urbaine de Dakar et la SIAS, le 5 septembre 1991, l'exécution des prestations a toujours connu des insuffisances notoires sur tout le territoire communautaire malgré la mise en œuvre de plusieurs mesures de correction.

Les insuffisances observées dans les prestations de la SIAS étaient essentiellement dues au personnel pléthorique, à l'absence d'étude préalable pour le choix de l'équipement de collecte, à l'absence de politique de maintenance et de renouvellement des engins et des véhicules de la SIAS, à la difficulté éprouvée par la Communauté urbaine de Dakar pour faire respecter, par la SIAS, les dispositions contractuelles, à la taille trop importante du

¹⁰⁷ « Propre » et « Rendre Propre » en Wolof.

périmètre de collecte pour une seule entreprise et à l'exécution fréquente d'opérations en non-valeur (prestations gratuites)¹⁰⁸.

La CUD a mis en place de nombreuses initiatives complémentaires dans la prestation de la SIAS. Entre les mois de mars et septembre 1992, une entreprise privée, la Société Sénégalaise d'Environnement (SSE), a procédé au profit de la CUD à l'éradication des dépôts sauvages qui s'étaient accumulés sur son territoire.

A partir du mois de septembre 1993, la CUD a aussi commis le Regroupement des Transporteurs de Bennes du Sénégal (RTBS) dans le cadre d'un contrat de location de camions bennes et d'engins destinés à la collecte et l'évacuation des ordures ménagères; la main-d'œuvre utilisée dans le cadre de ce contrat était mise en place par la CAMCUD.

La paralysie persistante de la SIAS a entraîné le renouvellement à trois reprises de ce contrat et la signature d'un nouveau avec la Société Sahélienne de Valorisation des Déchets (SVD), en novembre 1994, portant sur la location de camions- bennes à compression et de porte -conteneurs; la main-d'œuvre était toujours issue de la CAMCUD.

Au niveau communautaire, on a aussi noté l'émergence et la multiplication d'initiatives privées par l'intervention des charretiers, de Groupements d'Intérêt Économique (GIE), la participation accrue des Organisations non gouvernementales (ENDA-Tiers Monde et l'AGETIP sont respectivement intervenus dans la pré-collecte à Rufisque et dans la collecte des ordures au niveau des Parcelles Assainies et dans les villages traditionnels de la Commune de Dakar) et la multiplication des opérations *Set-Setal*.

5.2.4 De 1995 à 2000

A partir de 1993, le CUD a conçu un nouveau système privatisé du nettoyage, de collecte, de transport de la mise en décharge des ordures ménagères, prenant en compte

¹⁰⁸ IAGU/CNUEH (1998), Op. Cit.,

l'expérience accumulée avec la SOADIP et la SIAS. Les objectifs affichés par ce nouveau système concernaient :

- la maîtrise des coûts réels de la gestion des déchets solides;
- le choix d'équipements de collecte et de transport des déchets basé sur la structure et l'accessibilité des quartiers ;
- une meilleure gestion de la décharge de M'Beubeuss ;
- une gestion rationnelle des équipements de collecte et de transport (politique adéquate de maintenance et de renouvellement du matériel) ;
- la création d'emploi et la participation des populations dans la gestion de leur environnement immédiat;
- le développement des capacités du secteur péri national dans le domaine de la gestion des ordures ménagères;
- l'instauration d'un cadre de concurrence entre les sociétés privées concessionnaires pour une meilleure qualité de service et la disparition de la situation de monopole.

Pour faciliter la mise en œuvre de ce nouveau système, la CUD en a délégué la maîtrise d'ouvrage à l'Agence d'Exécution des Travaux d'Intérêt Public contre le Sous Emploi (AGETIP).

Les responsabilités des différents acteurs impliqués dans la mise en œuvre de ce système ont été les suivantes :

- La CUD, maître d'ouvrage, est le bénéficiaire, elle assure la planification, définit les orientations et assurer la supervision et le contrôle.
- L'AGETIP, le maître d'ouvrage délégué, assure en relation avec la CUD, la préparation des termes de références et des cahiers de charge pour la supervision et l'exécution des prestations de nettoyage, de collecte, transport et mise en décharge, procède au paiement des intervenants privés.

- Le Consortium Sénégal-Canadien, formé par la firme Chagnon du Canada et l'entreprise Keur Khadim du Sénégal, assure la fourniture des camions et engins, la supervision et le contrôle des tâches des entreprises chargées de la collecte et du transport des déchets par le pointage des quantités évacuées à la décharge, la gestion de l'entrée de la décharge publique de M'Beubeuss, la construction, l'équipement et la gestion du garage central.
- La CAMCUD par le biais du GIE Get-Plus assure le contrôle des prestations des sociétés concessionnaires et des GIE en ce qui a trait de la qualité du travail dans les quartiers et le suivi du personnel des GIE et des sociétés concessionnaires.
- Les Sociétés Concessionnaires des entreprises privées sénégalaises, choisies par appel d'offres, assurent la collecte et le transport des ordures ménagères dans les neuf zones qui constituent le territoire de la CUD, ainsi que le terrassement et la compaction des ordures déversées à la décharge de Mbeubeuss.
- Les Groupements d'Intérêt Économique (GIE)), des micro entreprises qui sont au nombre de 109 avec 1542 membres issus des Associations Sportives et Culturelles et des agents de l'ex-SIAS, ils fournissent l'équipage des camions de collecte des sociétés concessionnaires, assurent le balayage des rues artères, la surveillance, le raclage des alentours immédiats des conteneurs et la sensibilisation des populations.

Le territoire de la Communauté Urbaine de Dakar est divisé en neuf zones de collecte en sus de la décharge, concédés à des entreprises privées avec un maximum de trois zones chacune. Le matériel utilisé dans le cadre de ce nouveau système a été acquis par la CUD dans le cadre d'une convention la liant avec le Consortium Sénégal-Canadien.

La quantité d'ordures collectées et évacuées à la décharge de Mbeubeuss est passée entre 1998 et 2001 de 321 000 tonnes à 457 000 tonnes par an. Le budget alloué par l'État

central pour financer les prestations de gestion des déchets atteignait 300 millions de francs CFA, dont 75 millions servaient au remboursement de l'investissement.

Les GIE sont rétribués sur la base d'un devis estimatif représentant essentiellement les salaires du personnel engagé alors que les entreprises concessionnaires sont payées sur la base des tonnages qu'elles évacuent à la décharge.

Les principaux acquis de la mise en oeuvre de ce nouveau système concernaient l'implication du secteur privé national dans la gestion des déchets, l'éradication des dépôts sauvages, la prise de conscience des autorités publiques quant au coût réel de la collecte, du transport et de la mise en décharge des ordures ménagères, la mise en place d'un système fiable de suivi, l'acceptation sociale du métier d'éboueur et l'augmentation importante du taux de couverture de la collecte.

Le système mis en place présentait néanmoins plusieurs insuffisances dont les plus importantes avaient trait au manque de personnel qualifié pour le fonctionnement du garage central, au déficit d'articulation entre les acteurs, à la faiblesse des mécanismes de communication permanente entre les acteurs et avec les populations, à la complexité du montage institutionnel, aux déficiences dans la couverture médicale des éboueurs et à la courte durée du contrat conclu avec les entreprises privées.

Il était aussi soumis à de très fortes contraintes qui entravaient sa bonne marche. Ces dernières concernaient :

- l'existence de liens intenses entre la CAMCUD et les GIE qui en étaient issus, ce qui compliquait sérieusement les relations entre ces GIE et les entreprises privées concessionnaires;
- la non conformité de certains équipements de collecte (présence de camions bennes ordinaires) qui rendait la collecte et le transport peu performants et accroissait la fatigue des éboueurs;

- la présence de charretiers et de pré-collecteurs privés qui desservait encore plusieurs endroits et constituaient de nombreux dépôts sauvages d'ordures;
- le dépôt de gravats, de branchage et autres déchets sur la voie publique;
- l'encombrement des rues avec le stationnement de longue durée des véhicules et la présence d'épaves sur la voie publique;
- l'extension des marchés au-delà de leurs limites normales et leur fermeture tardive;
- la forte présence de particules fines dans les déchets, qui augmente le poids des ordures;
- l'insuffisance des dispositifs de police (police d'hygiène, [...]);
- le mauvais état de la voirie et de l'éclairage public dans la région urbaine de Dakar et les difficultés d'accès à la décharge;
- l'urbanisation sauvage et anarchique dans certains endroits et l'occupation de la voie publique;
- le conditionnement insuffisant des ordures par les populations (absence de poubelles réglementaires);
- l'ensablement des chaussées;
- et le manque de dispositifs réglementaires encadrant la gestion des déchets et les comportements des populations¹⁰⁹.

5.2.5 Depuis 2000

En mars 2000, le Sénégal a connu une alternance politique, qui eut des incidences jusque dans l'organisation institutionnelle de la collecte, du transport, du traitement et de la mise en décharge des déchets solides de Dakar. La Haute Autorité pour la Propreté de Dakar (PRODAK) a été créée en mai 2000 et elle a, après la dissolution de la CUD en juillet 2000, évolué en une agence autonome et opérationnelle, l'Agence pour la Propreté de Dakar (APRODAK) en mars 2001.

¹⁰⁹ D. Doucouré, 2002. « La gestion des déchets à Dakar 1996-2002 : Évolutions institutionnelles récentes et Impact sur le financement » - IAGU- Waste Net Sénégal – Communication écrite dans le cadre de l'atelier régional thématique : *Pour une gestion partagée des déchets solides en Afrique*, Cotonou, 9-11 juillet 2002.

L'APRODAK a pour mission d'assurer la maîtrise d'ouvrage du programme de gestion des déchets solides urbains de la Région de Dakar. Elle assure la coordination, le suivi et le contrôle de la mise en œuvre des actions de nettoyage, de collecte, de transport et de traitement des ordures ménagères dans les agglomérations de la région de Dakar.

A ce titre, elle est chargée de :

- coordonner les actions relatives au nettoyage et la gestion des déchets solides urbains, avec les différents organismes de l'État intervenant dans ce domaine;
- suivre et contrôler l'exécution des contrats de concession conclu avec les opérateurs privés sur toute la filière ;
- informer, éduquer et sensibiliser les populations par une approche participative ;
- réaliser des études et recherches ;
- contribuer au renforcement des capacités des acteurs du système.

En outre, elle peut prendre toute initiative en vue de l'organisation de la collecte des déchets des entreprises et du secteur commercial par des prestataires privés et la gestion des redevances qui en sont issues.

Depuis janvier 2002, L'APRODAK assure principalement la gestion du contrat liant le gouvernement du Sénégal à la firme Alcyon, et qui accorde à cette dernière la concession sur toute la filière de gestion des ordures ménagères, depuis la collecte jusqu'au traitement¹¹⁰.

¹¹⁰ A. C. Gueye, 2002. *Situation de la gestion des déchets solides ménagers dans la région de Dakar*, Dakar, Agence pour la propreté de Dakar (APRODAK), Ministère de la jeunesse, de l'environnement et de l'hygiène publique, p. 3-4.

Les prestations qui sont prévues pour être menées sur toute l'étendue de la région de Dakar dans le cadre du contrat comprennent :

- le nettoyage des rues et des places publiques;
- la collecte et le transport des déchets solides urbains vers les sites de décharge ou de traitement;
- la construction et l'exploitation des installations de traitement et le transfert des installations au maître d'ouvrage à la fin du contrat selon le mécanisme BOOT (*Build, Own, Operate and Transfer*).
- le traitement des déchets solides urbains ;
- la gestion des décharges ;

La durée du contrat Alcyon est de 10 ans pour la collecte des ordures et de 25 ans en ce qui concerne le traitement dans le cadre du BOOT.

Toute la région de Dakar est concernée par ce contrat, depuis la zone du plateau jusqu'à la zone rurale de Bargny.

Si les prestations liées au nettoyage et la collecte des ordures sont entrain d'être exécutées, le traitement des déchets n'a pas encore lieu. La décharge de Mbeubeuss continue d'être exploitée et les usines de traitement des ordures ne sont pas encore construites.

Dans le cadre de l'exécution du contrat, la firme Alcyon s'appuie sur trois sous-traitants chargés respectivement des prestations de collecte et de transport, de la gestion des décharges et de la construction des usines de traitement.¹¹¹

En ce qui concerne la collecte des ordures ménagères, le territoire de la région de Dakar est provisoirement subdivisé en 12 zones, gérées chacune par une entreprise. La collecte porte à porte est le mode dominant avec quelques points de collecte groupée où sont

¹¹¹ A. C. Gueye, 1999, *op. cit.*

posés des conteneurs levés par des camions poly-bennes. Le taux de couverture de la collecte dépasse actuellement 80 % et les fréquences quotidiennes de collecte varient de 3 à 7 avec des horaires nocturnes et diurnes.

Les déchets sont présentement acheminés à la décharge de Mbeubeuss dans l'attente de la réalisation de la nouvelle décharge contrôlée. À terme, le traitement des déchets sera effectué en sus de la mise en décharge contrôlée et le processus de traitement retenu est la méthanisation, dont les sous-produits attendus sont :

- l'électricité;
- l'eau potable par dessalement de l'eau de mer ;
- le compost¹¹².

5.3 L'industrie du recyclage à Dakar

5.3.1 Le recyclage des déchets plastiques

Véritable emblème de la société de consommation, le plastique est présent partout et dans toutes les sociétés, développées comme en développement. Paradoxalement, il suscite aussi une vive répulsion, du fait notamment de sa nocuité environnementale. Harpet (1998 : 383) illustre adéquatement un tel paradoxe quand il souligne que :

A la fois matériau protéiforme, polyfonctionnel, ubiquitaire, il entre dans la composition d'une multitude de nos produits du quotidien en même temps qu'il se voit « diabolisé » au point qu'une sorte de « plasticophobie » apparaît quant à cet essor faramineux. Son usage exponentiel, le merveilleux de ses applications, l'accumulation de sa présence dans la masse des déchets, la difficulté à en résorber les gisements détritiques, son caractère quasi inaltérable ou sur des périodes très longues, ses constituants nuisibles sinon toxiques sitôt « relargués » dans un environnement, le place au centre des polémiques les plus vives quant à son omniprésence anodine puis soudain « anxiogène ».

Les matières plastiques sont des matériaux macromoléculaires à l'instar des fibres synthétiques, des élastomères et des résines. Ce sont des produits formés de molécules de très grande taille, des macromolécules donc et de certains additifs qui leur confèrent

des propriétés spécifiques. Le processus de production des plastiques distingue deux catégories liées aux propriétés physico-chimiques : les thermoplastiques et les thermodurcissables.

Les thermoplastiques sont des polymères qui peuvent être mis en forme, broyés et reformés selon le procédé de la fusion : l'introduction dans une « boudineuse » équipée d'une vis sans fin et soumettant les granulés à une forte chaleur produite sans combustion en présence de colorants et de charges métalliques, voit s'écouler une pâte à la sortie et moulée selon les formes de l'objet attendu. Le polyéthylène, le polychlorure de vinyle (PVC), le polystyrène peuvent être ainsi employés dans une chaîne de recyclage et soumis à une fusion leur conférant une forme : le processus est donc réversible, les objets étant formés selon un dispositif moléculaire labile.

Les thermodurcissables nécessitent quant à eux le recours à un durcisseur (polyalcool) et la combinaison avec les monomères sous l'action de la chaleur donne naissance à un produit fortement solidarisé dont le dispositif moléculaire est largement réticulé ce qui compromet toute dissociation homogène. Le système est donc irréversible, la polycondensation des constituants des thermodurcissables rendant vaine toute tentative d'obtention de granulés de monomères. (Harpet, 1998, p. 397-398.)

¹¹² D. Doucouré, 2002, *op. cit.*

Encadré 5 : Les polymères

1) Plastiques de commodité

Polyéthylène basse densité et haute densité
 Polypropylène
 Polychlorure de vinyle
 Polystyrène
 Phénoplastes
 Aminoplastes
 Polyesters insaturés

2) Plastiques dits de spécialité

Résines dites « Acétal »
 Polyamides
 Polycarbonates
 Polyesters
 Polyimides
 Résines époxy

3) Fibres

Fibres dérivées de la cellulose (acétate..)
 Polyesters aromatiques
 Divers polyacryliques
 Polypropylène
 Polyamides

4) Élastomères

Caoutchouc naturel
 Copolymères styrène-butadiène (SBR)
 Polybutadiène
 Copolymères éthylène – propylène - diène (EPDM)
 Polychloroprène (néoprène)
 Copolymères acrylonitrile – butadiène (NBR)
 Polyisobutène (caoutchouc butyle)
 Polysiloxanes (silicones)
 Élastomères de polyuréthanes

Y. Piétrasanta, *Livre blanc sur le recyclage des matières plastiques*, p. 22; cité par C. Harpet, 1998. *Du déchet : philosophie des immondices*, p. 393.

Dans la région de Dakar, les entreprises de transformation fabriquent une gamme variée de produits plastiques (les articles ménagers, les articles de bureau, les chaussures, les équipements de canalisation, les bouteilles, les sachets et les films, et autres), à partir des matériaux que sont les polychlorures de vinyle, les polystyrènes, les polyéthylènes, les polypropylènes, les polyesters et le polyuréthane.

Les principales techniques de production de ces articles sont le soufflage (bidons, bouteilles), l'extrusion (sachets, tubes) et l'injection (seaux, bassines).

Les emballages plastiques constituent près de la moitié de la consommation des produits plastiques et ils sont principalement utilisés dans l'industrie alimentaire. Au Sénégal, l'industrie plastique importe annuellement environ 18 000 tonnes de granulés et 6000 tonnes de produits finis en plastique¹¹³.

Si plusieurs entreprises de transformation des plastiques recyclent leurs rebuts de production, le recyclage industriel des déchets plastiques est aussi observé à Dakar où la firme Transtech, qui le pratique est spécialisée dans le roto-moulage. Cette firme, dont l'activité est décrite dans l'encadré qui suit, utilise tout un système de broyage des déchets plastiques en granulés et mélange ces derniers avec de la matière première.

¹¹³ Coulibaly, G. M. M. Z., 1997. « Production domestique, récupération et recyclage des déchets plastiques : cas des sachets plastiques à Dakar », thèse de doctorat de 3^e cycle, Institut des Sciences de l'environnement, Faculté des sciences et techniques, Dakar, Université Cheikh Anta Diop; BCEOM, 1986, *op. cit.*, p. B80.

Encadré 6 : Recyclage des déchets plastiques par la firme Transtech

Actuellement, nous travaillons sur deux volets : l'assainissement et l'alimentaire. Nous fabriquons ainsi des fosses septiques, des balises, des bornes kilométriques et des palettes. Nous faisons le mélange de la matière première avec déchets plastiques récupérés : 1/3 sont constitués de matière première et les 2/3 de matière récupérée. Nous utilisons une quantité réduite de déchet pour faire les articles alimentaires alors que pour les fosses septiques nous avons une prédominance de matière récupérée.

Nous achetons les matières récupérées en vrac (sachets, bidons [...]), nous les broyons pour obtenir des granulés. Nous broyons les sacs, les bidons, casiers en plastique et autres. Nous recyclons tous les produits en PVC. Après les avoir broyés en vrac, nous les lavons et ensuite nous procédons à la finition; la matière est donc ainsi prête à l'emploi.

Nous pratiquons le roto-moulage. La moule tourne en deux temps, en deux sens et peut atteindre 250°. Nous avons à notre disposition toutes les machines pour assurer une production de qualité. L'année passée nous avons utilisé 150 tonnes de matières récupérées. Il y a des gens qui font des collectes de déchets récupérables dans les quartiers, ils nous appellent après pour que nous achetions la matière récupérée. Nous achetons le kg à 150 francs CFA, si c'est déjà broyé, c'est à dire prêt à l'emploi. Nous nous procurons le kilogramme de matière neuve importée à 1000 F ou 1500 F à l'extérieur. Ici, il nous revient nous revient à 2000 ou 2500 F. Nous savons effectuer une bonne sélection des couleurs. Par exemple, si le produit doit avoir une couleur grise à la finition, nous n'utilisons que des matériaux gris. Si c'est un produit alimentaire comme un pot, une bassine ou une citerne à eau, nous mettons la matière récupérée à l'extérieur et la matière première à l'intérieur.

En roto-moulage on ne peut pas transformer les déchets sans les avoir mélangé au préalable avec de la matière première. Il faut que le granulé soit complètement fondu.

Le réservoir fabriqué uniquement avec de la matière première dure beaucoup plus, il peut faire plus de 20 ans.

Source : Extrait d'un entretien réalisé avec M. D., un technicien de la firme Transtech, spécialisée dans le recyclage des matières plastiques, juillet 2002



Fig. 2 : *Granulés et fosses fabriqués à partir de déchets plastiques.*

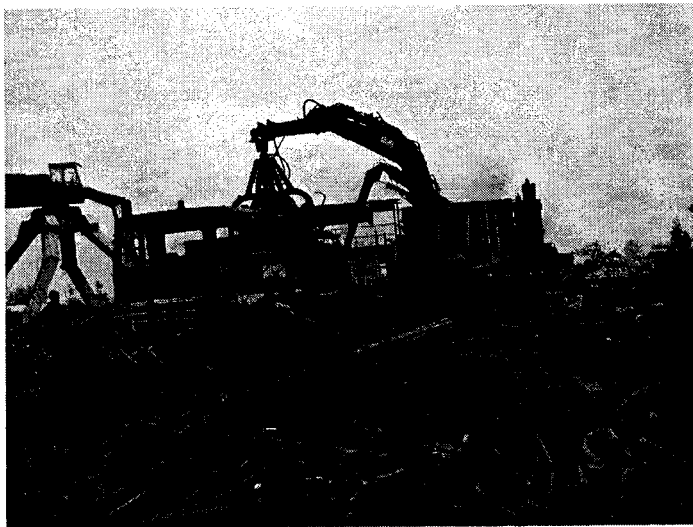
En ce qui a trait aux conditions de recyclage des thermoplastiques, elles sont confrontées aux obstacles majeurs suivants :

- la présence d'impuretés, qui rend compliqué la récupération des plastiques auprès des certains usagers tels que les agriculteurs et les particuliers du fait notamment des souillures liées à leurs activités.
- La variété des couleurs : l'ajout de colorants dans la chaîne de fabrication est difficilement contrôlable lorsque la gamme chromatique est trop étendue. Le produit obtenu risque de présenter une coloration « verdâtre » ou « brunâtre » impropre à la réintroduction dans une chaîne de fabrication de produits de consommation pour lesquels les coloris remplissent le rôle d'attracteurs.
- L'incompatibilité physico-chimique des matériaux : par exemple, un polyéthylène et un polychlorure de vinyle appartiennent à deux familles distinctes et ne sauraient être mélangés pour former un nouveau produit. Le polyéthylène est un assemblage périodique d'unités constitutives identiques ou « homopolymère » ($\text{CH}_2\text{CH}_2\text{CH}_2\text{CH}_2\text{CH}_2$) alors que le polychlorure de vinyle est un assemblage d'unités différentes ou « hétéropolymère » ($\text{CH}_2\text{CHCLCH}_2\text{CHCL}$)¹¹⁴.

¹¹⁴ C. Harpet, 1998, *op. cit.*

5.3.2 Le recyclage des métaux ferreux

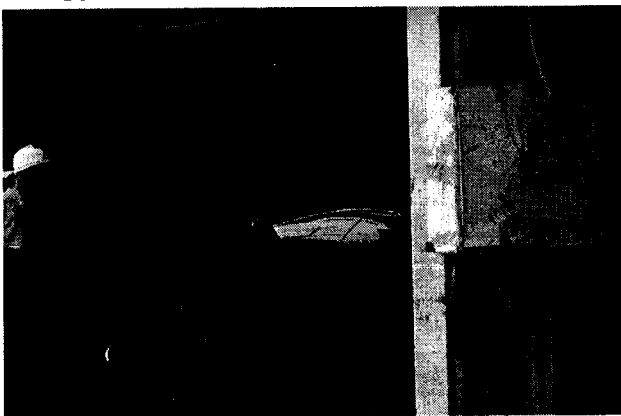
Depuis les années 1950, existe à Dakar un marché de ferraille et de vieux métaux non ferreux exportés principalement vers l'Europe. Une usine moderne de recyclage de la ferraille d'une capacité de 120 tonnes par jour a démarré ses activités à Rufisque en 1999. Cette usine, dotée d'un four de fusion à 1700 degrés celsius, fabrique des billettes et fait du laminage à chaud produisant des fers à béton (fe400 et fe500). Elle est équipée d'un laboratoire performant destiné à contrôler la composition chimique de la



production. Elle est approvisionnée à moins de 25 % par les récupérateurs, revendeurs et grossistes du secteur informel de la valorisation des déchets; le reste de la ferraille étant fourni par une société formelle d'achat, alimentée elle aussi par ces acteurs informels.

Fig. 3 : Manutention dans l'usine de recyclage de ferraille

Les deux principaux problèmes de cette usine demeurent la question de l'approvisionnement en ferraille et celle relative à la qualité de la ferraille. En effet, en



utilisant des procédures formelles dans la facturation et le paiement des fournisseurs, cette entreprise de recyclage éprouve d'énormes difficultés pour se faire approvisionner par le secteur informel, qui assure en priorité la récupération de la ferraille à Dakar.

Fig. 4 : Fers à béton produits à partir du laminage à chaud

Aussi, l'intérêt que revêtent les pièces métalliques de bonne qualité pour les artisans et la petite entreprise de mécanique générale et de menuiserie métallique, qui paient donc des prix élevés pour les acquérir, limitent la ressource disponible pour l'usine à la ferraille légère, généralement rouillée. Ainsi, le procédé de recyclage génère jusqu'à 40% d'impuretés.

Les contraintes de manutention, de transport et de déchiquetage de la ferraille affectent aussi les performances de l'usine de recyclage, notamment dans son approvisionnement auprès du secteur informel¹¹⁵. Même dans les pays développés, le recyclage de la ferraille fait face à de telles contraintes ainsi qu'au coût élevé de l'acquisition d'équipements servant à la manutention, au découpage et au déchiquetage de la ferraille. La contamination de la ferraille pose aussi problème au recyclage. Laplante (1988 : 51-58)¹¹⁶ note à ce sujet, et en ce qui concerne le Québec, que :

La substance dangereuse la plus souvent rencontrée dans la ferraille est l'huile usée. Les rebuts les plus contaminés sont les vieux conteneurs d'huile, les pièces mobiles et les résidus d'usinage où une certaine lubrification est nécessaire. D'autres substances dangereuses peuvent également être contenues dans certaines ferrailles ; c'est le cas notamment des vieux transformateurs contenant des BPC. Les rebuts de démolition de vieilles usines de produits chimiques peuvent également contenir certains contaminants considérés comme déchets dangereux.

Le recyclage de la ferraille présente néanmoins des avantages considérables par rapport à la matière première de base, qui en font donc une matière très recherchée et l'un des rares déchets récupérés à Dakar soumis depuis des décennies à l'exportation vers l'Europe.

¹¹⁵ Ces informations ont été recueillies suite à une visite guidée de l'usine et lors d'un entretien que nous a accordé un ingénieur métallurgiste qui avait travaillé dans cette usine, au mois de février 2002.

¹¹⁶ D. Laplante, 1988. *Le recyclage du fer et de l'acier : état de la situation*, Québec, Ministère de l'environnement (janvier), p. 51-58.

Tableau II
Impact environnemental du recyclage de la ferraille de fer et d'acier -
Analyse comparative pour la fabrication de 1000 tonnes d'acier brut

| Effet Environnemental | Utilisation de matières premières de base | Emploi de 100% de ferraille de fer et d'acier | Economie (p. 100) |
|----------------------------|---|---|-------------------|
| Matières de base utilisées | 2 278 tonnes | 250 tonnes | 92 |
| Consommation d'énergie | 23 347 x 10 ⁶ BTU | 6089 x 10 ⁶ BTU | 74 |
| Pollution de l'Air | 121 tonnes | 17 tonnes | 86 |
| Volume d'eau utilisée | 16,6 millions de gallons | 9,9 millions de gallons | 40 |
| Pollution de l'eau | 67,5 tonnes | 16,5 tonnes | 76 |
| Déchets de consommation | 967 tonnes | 60 tonnes | 94 |
| Déchets miniers | 2828 tonnes | 63 tonnes | 97 |

Note : Toutes les unités sont exprimées dans le système anglais.

Source : T. E. Rattray, 1974. « Ferrous Scrap Recycling in North America, Solid Waste Management » Division, Environnement Canada., cité par D. Laplante, 1988. *Le recyclage du fer et de l'acier : l'état de la situation*, Québec, Ministère de l'environnement (janvier), p. 59.

5.3.3 La valorisation de la matière organique

Selon Gotaas (1959), cité dans « Valorisation des déchets organiques dans les quartiers populaires des villes africaines »¹¹⁷, la décomposition (stabilisation) des matières organiques sous l'effet de facteurs biologiques est un processus naturel qui se déroule depuis que la vie existe sur notre planète. L'homme s'efforce depuis peu de le contrôler afin d'éliminer et de recycler les matières organiques dans des conditions hygiéniques acceptables. Le produit final ainsi obtenu a reçu le nom de « compost ».

La décomposition biologique des matières organiques consiste en leur dégradation micro-biologique, qui constitue un processus très sensible à la qualité de la matière première, à la présence des micro-organismes et aux conditions climatiques générales. Ainsi, Pescot (1993) propose la définition du compostage suivante : «le compostage est un procédé de décomposition biologique aérobie qui bio-dégrade les matières organiques fermentescibles en dioxyde de carbone (CO₂), en eau (H₂O), en méthane et en un résidu stabilisé, notamment en substances humiques, appelé compost»¹¹⁸.

Le processus exhaustif de fabrication du compost est expliqué par Harpet (1998 : 160), ainsi qu'il suit :

L'activité microbienne constitue le processus – clé du compostage. Cette phase constitue le cœur du système. La partie organique des déchets va subir de profondes modifications en fonction du type de bactérie recruté. La première famille bactérienne est celle dite anaérobie et entamant son activité de décomposition en absence d'air, la seconde, dite aérobie, exigeant de l'air pour entrer en activité. Dans les deux cas, fonctionnant alternativement dans chaque type d'usine de traitement des déchets organiques et de formation de compost, une chaîne de bactéries s'emploie à briser les molécules pour les transmettre à d'autres chargés de la consommer jusqu'à l'obtention soit de corps relativement simples tels que acide carbonique, nitrates, phosphates directement utilisables par les végétaux soit d'un composé nommé humus, véritable stock ou réserve énergétique ses sols. La phase aérobie sera à l'origine d'une production de gaz « naturel » ou biogaz composé essentiellement de méthane, gaz dégagés que les bactéries anaérobies absorberont en surface. Dans certaines unités de compostage, une

¹¹⁷ SKAT/ALTER EGO/CREPA / IAGU / SANDEC, 1996. *Valorisation des déchets organiques dans les quartiers populaires des villes africaines*, Projet FNRS n° 5001-038104, Module 7 : Développement et Environnement – programme prioritaire Environnement, Genève (Suisse), Fonds national suisse de la recherche scientifique.

¹¹⁸ SKAT/ALTER EGO/CREPA / IAGU / SANDEC, 1996, *op. cit.*, p. 11.

récupération de ce biogaz est effectuée du fait de son pouvoir calorifique, gaz qui se voit soit réinjecté en interne « chauffage de la masse des déchets » soit conduit à des fins énergétiques. Mais la digestion bactérienne demeure incomplète et le résidu, une partie solide, se voit désigné sous le terme de digestat.

Une usine de compostage de la fraction organique des déchets solides ménagers d'une capacité de 140 tonnes/ jour a été construite à Dakar entre 1967 et 1968, mais elle cessa de fonctionner au début des années 1970. Son exploitation était jugée trop coûteuse et le compost produit ne trouvait pas de clients.¹¹⁹ La production de compost est encore un des objectifs du contrat de gestion et de traitement des déchets de Dakar conclu entre l'État du Sénégal et la société Alcyon en janvier 2002. Cette dernière a, en effet, prévu la construction d'usines de méthanisation des déchets, visant donc la production d'énergie et de compost à partir d'une dégradation en anaérobie de la matière organique des déchets (Doucoure, 2002).

L'intérêt du compost réside plus dans son rôle de matériau de structure des sols. Un déficit en compost débouche sur un appauvrissement structurel des sols devenant sablonneux et donc impropres à retenir l'humidité nécessaire au développement des végétaux. Les engrais synthétiques ne permettent donc que l'accroissement d'un rendement à court terme, le compost assurant le maintien des terres et leur équilibre « thermohydrrique ». Cependant, pour la bonne réalisation du compost, il convient d'assurer un certain taux d'humidité et de chaleur pour maintenir l'activité microbienne dans les tas en formes de prismes nommés « andains ». Un retournement périodique de ces tas est nécessaire pour l'oxygénation et le renouvellement de l'air.

Les bactéries ne sont plus les seuls acteurs de cette activité de décomposition organique : les lombrics, des vers de terre élevés en masse ; Ils assument à eux seuls les opérations de broyage et de digestion, laissant une partie digérée recueillie soigneusement et une partie non digérée¹²⁰.

¹¹⁹ BCEOM, 1986, *op. cit.*, p. B19.

¹²⁰ C. Harpet, 1998, *op. cit.*, p. 160; 450.

5.4 La valorisation informelle des déchets à Dakar

Si le recyclage industriel demeure encore timide à Dakar, ce n'est pas le cas de la valorisation informelle qui est observée sur tout le territoire de la ville et est pratiquée par plusieurs couches de la population. Autrefois quasi réservée à des catégories de populations considérées marginales et moins privilégiées, la valorisation informelle est devenue une activité partagée par les éboueurs, les ménages, les travailleurs dans les usines et les administrations, les commerçants, les enfants de la rue et, bien sûr, les marginaux et personnes défavorisées. Contrairement aux apparences, c'est une activité bien organisée avec des acteurs opérant sur des strates distinctes mais imbriquées, qui, à certains stades et pour certaines matières, demeurent connectés au marché mondial.

5.4.1 Les acteurs

Les principaux acteurs identifiés dans le cadre de la valorisation informelle des déchets à Dakar sont les récupérateurs, les revendeurs, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs. Même si on n'observe pas une ligne nette et rigide de démarcation entre ces divers acteurs, ils n'en présentent pas moins des caractéristiques bien distinctes.

5.4.1.1 Les récupérateurs

Il s'agit du groupe d'acteurs le plus important dans la valorisation informelle, dont l'activité consiste à fouiller dans les ordures à la recherche de matière recyclables ou réutilisables qu'ils pourront vendre à un revendeur en général. Certains de ces récupérateurs sont spécialisés sur des matières (par exemple sur la ferraille et les métaux non ferreux). La majorité d'entre eux récupèrent des déchets tout objet ou matière pouvant être vendu. En ville, ils parcourent les poubelles des ménages, les conteneurs collectifs ou les dépôts sauvages à la recherche de tout objet ou matière ayant une valeur marchande. On note parmi ces récupérateurs un groupe restreint de récupérateurs/acheteurs qui ne rentrent pas en contact avec les ordures. Ces derniers

obtiennent souvent une avance de fonds du revendeur auquel leur production est destinée.

Fig. 5 : *Récupérateurs à la décharge de Mbeubeuss*

L'autre groupe important est constitué par les récupérateurs sédentaires à la décharge de Mbeubeuss, qui travaillent toute la journée sur la plate-forme de dépotage des camions. Les récupérateurs sont aussi polarisés vers des *packs* de revendeurs où ils sont basés. C'est à dire qu'ils y échangent



leurs tenues de travail, prennent souvent leur petit déjeuner, leur bain à la fin de leur journée de travail et y stockent aussi leurs matières. En retour, les récupérateurs assurent au revendeur la vente d'une partie des matières ramassées et sur une base permanente.

Les principales matières récupérées sont les bouteilles (en verre et en plastique et de différents volumes), les matières plastiques (chaussures et toiles en particulier), les cartons, les sacs, la ferraille et les métaux non ferreux (aluminium, cuivre, laiton, [...], le bois, [...]).

Le métier de récupérateur demeure aussi caractérisé par un statut social très bas. Bertolini (1978 : 11) explique cette situation ainsi qu'il suit :

Le métier de récupérateur ne passe pas pour prestigieux ; peut-être, en premier lieu, en raison des substances manipulées. Un déchet est un objet déchu, pour rimer avec rebut ou, un sous-produit, donc un produit déclassé par rapport à une échelle de référence. Le matériau noble, c'est le matériau vierge. Récupérer, c'est ramasser ce qui pourrait être perdu ; collecter, trier, traiter sont les fonctions essentielles du récupérateur, de celui qui fait le ménage des autres¹²¹.

¹²¹ G. Bertolini, 1978. *Rebuts ou ressources? La socio-économie du déchet*, Paris, Éditions Entente, coll. « Cahiers de l'écologie », p. 11.

5.4.1.2 Les revendeurs

Ils rachètent les matières des récupérateurs, soit à l'unité, soit en marchandant la totalité de la production de ces derniers. Le revendeur est établi dans un *Pack*, un terrain généralement éloigné des habitations qu'il squatte le plus souvent ou qu'on lui prête. Le terrain est généralement clôturé par des matières récupérées, tôles aplaties, cartons, bois, etc. On y trouve des stocks de produits constitués de bouteilles, de bidons, de sacs, de chaussures en matière plastique, de ferraille. Chaque *Pack* de revendeur polarise entre 6 et 15 récupérateurs, qui y établissent leur base. Le revendeur achète souvent la plupart des matières ramassées par ces récupérateurs. Il les revend à l'unité ou au poids aux artisans (ferraille et métaux non ferreux), aux grossistes spécialisés (ferraille et métaux non ferreux, chaussures en matières plastiques), aux commerçants qui approvisionnent les marchés de l'intérieur du pays (sacs, bidons), aux micro-entrepreneurs qui conditionnent des produits tels que diluant, vernis, acide, colle, graisse. Le revendeur se fait généralement assister par des récupérateurs, moyennant souvent un paiement, pour trier et ranger les matières achetées dans le *Pack*, pour conditionner certains produits tels que les câbles qu'il faut brûler pour en libérer le cuivre.

Les revendeurs en ville présentent quelques fois des différences avec ceux établis à la décharge en ce sens qu'ils achètent aussi toute matière des ménages dont la revente peut assurer un certain gain. Les matières qu'ils revendent proviennent donc en partie des ménages et peuvent être des produits de « seconde main » ne provenant pas des déchets ménagers, comme c'est le cas exclusivement avec les revendeurs de la décharge de Mbeubeuss. Ces produits sont aussi revendus à tous ceux qui y trouvent de l'intérêt : aux artisans, ménages, grossistes, micro-industries de conditionnement des produits de droguerie, etc. Ainsi, les revendeurs dans les *Packs* de la ville se considèrent plutôt brocanteurs, notamment ceux qui sont à proximité des habitations et des zones d'activité, et ils acceptent souvent difficilement que l'on fasse des rapprochements entre leur activité et la récupération des déchets.

Ils mettent donc beaucoup l'accent sur la patience comme qualité essentielle de la pratique de cette activité, qui leur permet par exemple de pouvoir revendre à 2000 F.CFA un objet acheté à 100 F.CFA.

Deux types de revendeurs ont été identifiés : les revendeurs spécialisés en ferrailles et métaux non ferreux et les revendeurs qui achètent et revendent toutes les matières disposant d'une valeur résiduelle qu'on leur propose (bouteilles, papiers et cartons, matières plastiques, ferraille et métaux non ferreux, sacs, etc.). Les acteurs informels dans la valorisation de déchets distinguent les packs de ces revendeurs en « packs ferraille » et « pack bouteilles » afin de tenir compte des activités dominantes dans ces deux types de packs, qui sont donc la ferraille et les bouteilles.

5.4.1.3 Les grossistes spécialisés

C'est aussi un commerçant de matières récupérées mais spécialisé sur 1 ou 2 produits, en général les métaux et les matières plastiques. Il rachète au poids auprès des récupérateurs qui stockent, des revendeurs et des industries et revend aux usines des quantités importantes, dépassant généralement la tonne. Comme le revendeur, il est en général établi dans un *Pack*, terrain qu'il peut squatter, louer, qu'on peut lui prêter ou qui peut lui appartenir. Certains d'entre eux disposent de cantines dans les marchés à côté des autres commerçants de tissus, de cosmétiques et de denrées alimentaires. Ils sont souvent dotés de moyens de transports (camions par exemple), de moyens de pesage et de terrain destiné au stockage de grandes quantités de matières. Même si le grossiste n'est pas lié selon un contrat écrit à l'usine qui lui achète sa production, il traite généralement avec une seule usine. Alors que les revendeurs écoulent la majorité de leurs produits auprès des grossistes et des artisans, les grossistes eux les livrent aux usines de recyclage en général.

5.4.1.4 Les artisans/récupérateurs

Ce sont des artisans qui travaillent essentiellement avec des matières récupérées achetées dans les packs des revendeurs ou qui leur sont livrées par un revendeur ambulant ou par un récupérateur qui stocke. Ils travaillent en général avec la ferraille et les métaux non ferreux tel que l'aluminium. Ce sont donc en majorité des travailleurs de métal comme les fondeurs d'aluminium, les forgerons et les menuisiers métalliques. Certains d'entre eux se font aussi approvisionner par les mécaniciens en métaux. On observe aussi à la décharge des unités de couture qui, avec les emballages plastiques rejetés par des industries, fabriquent des bâches de couverture utilisés principalement en zones rurales. Ces unités appartiennent souvent à d'anciens récupérateurs qui ont réussi à s'assurer une livraison régulière et permanente de déchets en provenance des industries.

La majorité de ces artisans sont localisés sur des sites où ils cohabitent avec des packs de revendeurs et de grossistes spécialisés.

Tableau III
Effectifs dans la valorisation

| Sites | Packs | Revendeur | Grossiste | Récupérateur | Artisans |
|---------------------------------|--------------------------------------|-----------|----------------|--|--------------------------|
| 1. Mbeubeuss | | | | | |
| 1.1 Gouye gui | 5 | 2 | | | 3 toiles |
| 1.2 Baol | 9 | 8 | 1 plastique | | |
| 1.3 Plateforme | 1 | | | 185 à 200 dont 30 à 40 femmes | |
| 1.3 Terreau | 16 places | | | 21 | |
| 2. Colobane (terrain foyer) | 4 dont 1 ferraille | 4 | | 108 | |
| 3. Colobane (Zone industrielle) | 13 ferrailles, 75 ateliers | 12 | 1 | 240 | 450 patrons et apprentis |
| 4. Yarakh | 2 ferrailles | 6 | 2 | 60 | |
| 5. Rebeuss | 2 ferrailles; 28 ateliers d'artisans | 4 | | 60 | 140 |
| 6. Liberté 6 | 1 regroupé | 6 | | 36 | |
| 7. grand Yoff | | | | | |
| 7.1 CTO | 5 dont 4 ferraille | 4 | 1 ferraille | 106 | |
| 7.2 Zone de captage | 6 dont 4 ferrailles | 5 | | 92 | |
| 8. Tolbiac | 4 cantines | 4 | | 24 | |
| TOTAL | | 55 | 5 | 947 | 593 |

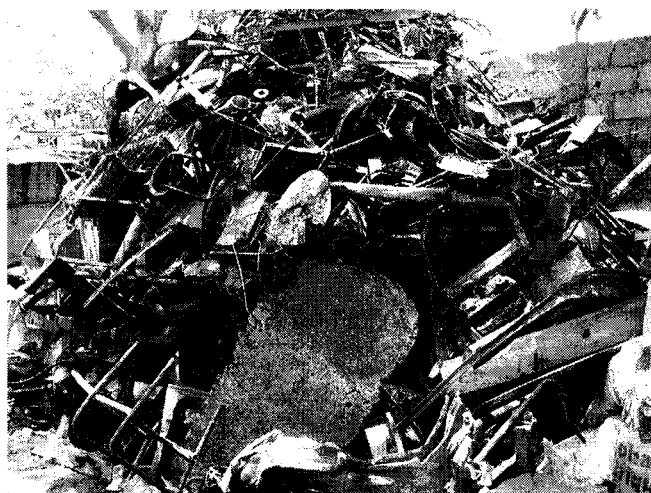
Source : Les données de ce tableau ont été obtenues en exploitant les rapports d'entretien des acteurs choisis sur les huit sites de valorisation où se sont déroulés nos travaux de recherche de terrain. Elles ont été complétées par des observations réalisées durant les visites effectuées.

5.4.2 Les filières de valorisation informelle des déchets

La valorisation informelle des déchets est présentement articulée à Dakar autour des quatre filières majeures que sont la ferraille et les métaux non ferreux, les matières plastiques, les bouteilles et contenants divers et le terreau.

5.4.2.1 La ferraille et les métaux non ferreux

Le marché de ferraille et de vieux métaux date de plus de cinquante ans. A l'époque les vieux métaux étaient essentiellement destinés à l'exportation vers l'Europe. Les métaux ferreux aboutissaient aux fonderies et étaient généralement destinés à la fabrication des fers à béton en Europe. Une partie des métaux non ferreux (aluminium principalement) et certaines pièces métalliques ferreuses servaient de matières premières aux artisans de Dakar (fondeurs d'aluminium, forgerons et menuisiers métalliques)¹²².



Ce système subsiste encore et est étoffé depuis 1999 par la mise en service d'une usine de recyclage de la ferraille en fers à béton. La majorité des acteurs impliqués dans la valorisation informelle des déchets font des métaux au moins un de leurs matières d'intervention.

Fig. 6 : *Ferrailles récupérées*

Les matières les plus recherchées demeurent le cuivre et l'aluminium. Le cuivre provient le plus souvent des câbles du réseau électrique et téléphonique et il possède la plus grande valeur marchande parmi les métaux non ferreux couramment recherchés.

¹²² BCEOM, 1986, *op. cit.*, p. B88.

L'aluminium est fortement demandé par l'artisan local (les fondeurs d'aluminium) pour la fabrication de contenants (bassines, marmites, seaux, etc.).

La récupération de la ferraille est rendue difficile par d'importants besoins en espaces de stockage. Si pour les métaux non ferreux, à plus grande valeur marchande, la possession de faibles quantités garantit l'obtention de revenus appréciables, la situation est fort différente en ce qui a trait à la ferraille. Cette dernière est généralement sous forme de pièces de grande dimension et de faible densité. Ses difficultés de stockage sont d'autant plus importantes que la ferraille se présente souvent sous une forme rouillée et très usée.

5.4.2.2 Les matières plastiques

Les emballages plastiques rejetés par l'industrie connaissent une intense activité de valorisation. Ils sont utilisés par des récupérateurs spécialisés pour servir dans la fabrication de toiles pour bâches. Ces derniers sont essentiellement vendus dans les zones rurales pour couvrir les toits des maisons, des cantines et d'autres abris; les protégeant ainsi contre les pluies. Les acteurs informels s'investissent aussi amplement dans le marché des chaussures en plastiques (PVC) qui leur rapportent davantage. En effet, les chaussures plastiques sont actuellement recyclées par plusieurs unités industrielles spécialisées dans les plastiques. Elles sont généralement achetées par ces industriels auprès de grossistes spécialisés, approvisionnés par des récupérateurs et des revendeurs. Elles sont ensuite lavées, nettoyées et broyées.

Elles sont mélangées avec de la matière première neuve dans le processus de fabrication de chaussures plastiques.

Dans la région de Dakar, on note aussi une grande concentration de femmes grossistes spécialisées en matières plastiques au niveau du marché de *Thiaroye* (département de Pikine), où la plupart des récupérateurs de Dakar vont écouler leurs stocks de matières plastiques. A Mbeubeuss, un grossiste spécialisé en matières plastiques polarise l'essentiel de la production, qu'il rachète des revendeurs établis dans la décharge (à *Baol*



Fig. 7 : Chaussures plastiques récupérées et à recycler.

notamment). « Une entente » établie entre ce grossiste et la dizaine de revendeurs établis sur ce site empêche aux récupérateurs de lui vendre directement leur production. Ils sont donc tenus d'écouler leurs matières auprès des revendeurs, qui à leur tour les revendent à ce grossiste.

Le recyclage des chaussures plastiques est cependant confronté à des difficultés liées à la présence des impuretés et des saletés. C'est ce que note un professionnel d'une industrie spécialisée dans ce recyclage, qui soutient préférer la matière neuve à la matière récupérée parce que :

La matière récupérée est difficile à traiter à cause des pointes, des épines et des saletés de toutes sortes qu'elle contient. Il faut tout un processus pour la débarrasser des impuretés. - Cette matière est très sale. Elle contient du sable; il va falloir la décanter dans beaucoup d'eau pour que le sable se dépose au fond du récipient. Ceci nécessite des dépenses et nous perdons en temps et en gains. On ne le fait pas, mais en contrepartie, nous avons des vices de plastification. Quand c'est un gros marché, on peut faire des sandales à 100% de déchet comme en Côte d'Ivoire et au Nigeria. Vous y gagnez en définitive mais il vous faut changer vos vis tous les six mois. Une vis coûte entre 3 et 4 millions de francs C.F.A.¹²³.

5.4.2.3 Les bouteilles

La récupération de bouteilles est l'un des plus anciens créneaux de valorisation des déchets à Dakar. Ainsi, les Packs dans la ville sont soit appelés « pack bouteilles », soit « packs ferraille », en référence aux deux filières de valorisation les plus anciennes et les plus stables.

¹²³ Entrevue réalisée en juillet 2002 avec Cl., un technicien d'une usine de plastiques qui pratique aussi le recyclage des chaussures en PVC.

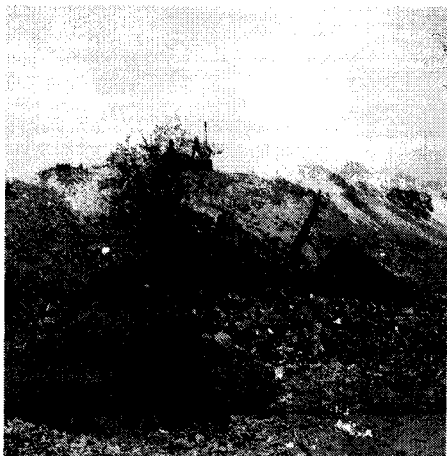
Fig. 8 : Bouteilles récupérées



Les bouteilles récupérées et commercialisées sont récupérées dans les déchets, achetés par des récupérateurs/acheteurs auprès des ménages ou récupérées des usines et du secteur commercial. Celles provenant de l'industrie et du commerce sont considérées plus propres et sont commercialisées à la rue Tolbiac où les revendeurs rejettent le rapprochement fait entre leurs produits et les déchets. Les bouteilles en verre et en plastique servent à la vente de produits de droguerie (diluants, colle, vernis), d'encens, à l'embouteillage de boissons et vins, etc. Elles sont de différents volumes et sont le souvent revendues dans des cartons récupérés. On n'a pas observé sur le terrain de grossiste spécialisé en bouteilles ; les revendeurs établis à la rue Tolbiac sont spécialisés en contenants (bouteilles, bidons, fûts) propres.

5.4.2.4 Le terreau

Moins intéressant que le compost, le terreau n'en demeure pas moins un amendement pour les sols de culture, en particulier pour l'horticulture.



Le terreau est un intrant organique qui améliore les propriétés du sol (structure, texture, capacité de rétention d'eau, etc.). Il est utilisé comme amendement riche en matière organique. Bien que ressemblant à du compost, il n'a pas subi de phase thermophile contrôlée et il est hygiéniquement instable. Extrait de tas de débris en décomposition, il cumule de nombreux inconvénients agronomiques.

Fig. 9 : Exploitation de terreau

En effet, sur les décharges, son stockage prolongé en contact avec les ordures fraîches est souvent à l'origine de diverses formes de contaminations. Il a néanmoins l'avantage d'être extrêmement bon marché, son processus de production se limitant à un tamisage sur les sites de décharge. Il convient très bien à l'horticulture, car celle-ci recherche surtout des amendements riches en matières organiques mais pauvres en éléments nutritifs principaux NPK (ces éléments favorisent trop la croissance des plantes)¹²⁴.

L'exploitation du terreau à la décharge de Mbeubeuss est récente. Elle daterait de 1996 quand les récupérateurs de terreau avaient été déplacés de l'ancienne décharge de Hann rachetée par un privé, où la ressource serait en voie d'épuisement. A Mbeubeuss, une vingtaine de récupérateurs dont la plupart pratiquaient déjà cette activité depuis Hann, tamisent les anciens tas de déchets accumulés. Ils constituent ainsi quotidiennement des tas de terreau. Les seuls équipements utilisés sont des tamis inclinés manuellement fabriqués, des pics et des pelles. Cette activité apparaît très éprouvante même si on observe une forte présence d'anciens. Le terreau est essentiellement acheté par les ambassades, certaines grandes entreprises et par des horticulteurs pour servir dans l'entretien des espaces verts.

¹²⁴ SKAT, ALETR EGO, CREPA, IAGU et SANDEC, 1996, p. 39; 91.

Tableau IV
Prix (en F. CFA) des matières récupérées pratiqués par les acteurs

| <i>Matières</i> | <i>Récupérateur</i> | <u><i>Revendeur</i></u> | <i>Grossiste</i> |
|----------------------|---|-------------------------|------------------|
| 1. Métaux | | | |
| 1.1 Ferraille | 10 - 20 F/g | 25 – 35 F/Kg | 25 – 35 F/Kg |
| 1.2 Aluminium | 150 – 225 F/Kg | 200 – 350 F/Kg | 200 – 400 F/Kg |
| 1.3 Cuivre | 400 – 450 F/Kg | 500 – 800 F/Kg | 500 – 800 F/Kg |
| 2. Bouteilles | | | |
| 2.1 Grandes | 25 – 35 F/Unité | 50 – 100 F/Unité | |
| 2.2 Moyennes | 15 F/Unité | 25 F/Unité | |
| 2.3 Petites | 5 à 10 F/Unité | 15 F/Unité | |
| 3. Plastiques | 10 F Chaussures ; ou 5 F Sandales (languettes) ; ou 100 F/Kg | 125 – 150 F/Kg | 150 – 300 F/Kg |
| 4. Cartons | 15 à 25 F/Unité | 40 – 50 F/Unité | |
| 5. Sacs | 10 F/Unité | 50 F/Unité | |
| 6. Terreau | 1500 F/M3 | | |

Source : Les données de ce tableau ont été obtenues en exploitant les rapports d'entretien des acteurs choisis sur les huit sites de valorisation où se sont déroulés nos travaux de recherche de terrain.

5.4.2.5 Les autres filières

On note aussi d'autres filières de valorisation informelle moins importantes, tant par l'effectif des acteurs informels impliqués que par la permanence de l'activité. C'est le cas par exemple de la récupération de déchets alimentaires à la décharge de Mbeubeuss. Elle est pratiquée en majorité par des femmes, qui utilisent ces restes de nourriture pour l'élevage domestique de porcs. Les restes de nourriture rejetés par les ménages et les restaurateurs sont le plus souvent mis dans des sachets pour ne pas les mélanger avec les

autres types de déchets. Cela procède, selon certains récupérateurs, de convictions religieuses, particulièrement islamiques, qui prescrivent le respect de la nourriture et la prise en compte du fait que d'autres personnes n'arrivent pas à se l'offrir. Ainsi, les personnes qui mettent les restes de nourritures dans des sachets avant leur rejet dans les ordures intègrent parfaitement le fait qu'ils puissent servir à d'autres ultérieurement.

Les sacs (en jute par exemple) font aussi l'objet de récupération informelle. Ils servent souvent à l'ensachage du sel, de la nourriture pour les animaux, des récoltes (oignons, manioc, mil, arachides), des poissons séchés ou fumés.

De façon plus générale, il convient de noter que tout déchet qui présente un usage pour un groupe, une activité est susceptible d'être récupéré, réutilisé en l'état ou recyclé. Cette analyse est partagée par Bertolini (1996 : 15), qui soutient que :

[...] force est de reconnaître qu'il n'y a pas de déchet « en soi », intrinsèque; c'est le résultat d'une classification et du fonctionnement d'un système; l'utilisateur rejette ce qui ne lui convient pas. Le déchet « absolu » n'existe pas; il s'agit d'une notion relative, dans l'espace et dans le temps, donc contingente au lieu et au moment, ainsi qu'à une organisation sociale. Rebut ou ressource? La délimitation entre déchet et produit marchand ne doit pas être tenue pour définitive. Une préparation appropriée ou un changement de contexte sont susceptibles de lui conférer une valeur. Le résidu est un « peut(-)être », un produit dont on ne sait pas (encore) se servir, une ressource en attente d'utilisation, le résultat d'une lacune de l'appareil productif, la forme éphémère d'une industrie en transition, un défi ou un appel à l'innovation¹²⁵.

¹²⁵ G. Bertolini, 1996, p. 15.

5.4.3 Description des sites de valorisation

Les principaux sites sur lesquels s'opèrent les activités informelles de valorisation des déchets sont la décharge de Mbeubeuss et les « Packs » dans la ville.

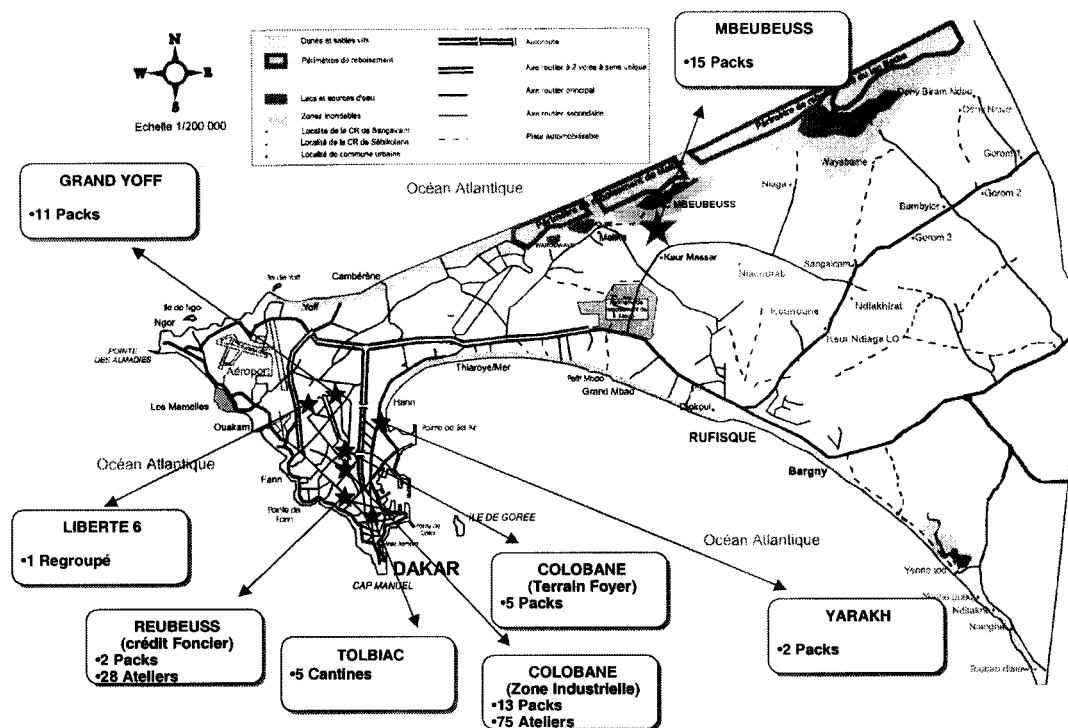


Fig. 10 : Localisation des sites de commercialisation des matières récupérées ¹²⁶

5.4.3.1 la décharge de Mbeubeuss

La décharge de Mbeubeuss se situe au Nord-Ouest de Dakar à environ une vingtaine de kilomètres du centre ville. C'est sur ce site que tous les déchets collectés de la région de Dakar sont (ou doivent officiellement être) déversés (déchets ménagers et industriels).

¹²⁶ Nous avons nous-mêmes effectué la localisation des Packs sur la carte de base provenant de la source suivante : A.Mbaye et P.Moustier, 2000. « Market-oriented urban agriculture production in Dakar », in: *Growing Cities, Growing food. Urban Agriculture on the Policy Agenda*, Germany, DSE, p. 23-256

La décharge est localisée près de Malika dans la grande dépression du lac asséché de Mbeubeuss. Elle couvre une superficie de 600 ha et elle sert de décharge depuis 1968. A l'époque, elle était utilisée en complément de l'usine de compostage, notamment pour la mise en décharge des rebuts de compostage et des surplus d'ordures.

La décharge qui se trouvait éloignée des habitations au démarrage de son exploitation, est aujourd'hui entourée par les villages de Malika, Yeumbeul et Keur Massar, des zones d'habitation soumises à un boum démographique. Le substratum de la décharge est constitué d'une épaisse formation sableuse quaternaire. A la suite, on distingue trois successions sableuses hétérogènes et à environ une quinzaine de mètres de profondeur, on rencontre des sables argileux.

Mbeubeuss n'est pas une décharge contrôlée, mais plutôt simplement compactée. Les ordures y sont terrassées et compactées par des engins (chargeuses mécaniques et compacteur – boteur), qui permettent donc des gains en espace. Harpet (1998 : 160) analysant les atouts et limites de ce type de décharge, note :

La décharge compactée, tant prônée durant plusieurs décennies, devenait un « bloc » massif de matières et de matériaux sans plus aucune possibilité de réaction de type aérobie. On y gagnait en densité de la charge détritique et donc en espace d'occupation (doublant la quantité de déchets au mètre cube) mais au prix de transformations anaérobies (dégagement de gaz méthane explosif et nocif pour les plantations environnantes).

À l'entrée de la décharge de Mbeubeuss, il y a un poste de contrôle avec un pont bascule pour évaluer le tonnage des déchets déversés quotidiennement dans la décharge. Au-delà du poste de contrôle, commence une longue piste de 2,5 kilomètres. Elle est constituée des quantités de déchets qui ont été déversées sur le site depuis le début de son exploitation. Cette piste s'élève à environ 6 à 10 mètres du niveau des sols; elle surplombe les villages de "Gouye gui" et de "Baol". Le long de cette piste et sur 200 mètres environ, se déroule l'exploitation du terreau.

La décharge comprend quatre (4) pôles d'activités, qui sont :

¹²⁶ Nous avons nous mêmes effectué la localisation des Packs sur la carte de base dont la source est mentionnée ci-dessus

- Le village de "Gouye gui";
- Le village de "Baol";
- La plate-forme;
- Le domaine de la récupération du terreau.

a. Le village de "Gouye Gui"

C'est le site le plus proche de l'entrée de la décharge, à 600 mètres environ. Il rassemble une trentaine d'emplacements où travaillent environ une centaine de personnes. Les packs sont entourés par des clôtures de fortune, construit à partir de tôles, de fûts aplatis et de cartons. La porte de la clôture est fermée avec un cadenas pour sécuriser les objets récupérés. Dans chaque pack se trouve une baraque pour garder les objets précieux, elle sert aussi d'entrepôt. On trouve à "Gouye gui" des *Packs* de tout venant, où sont donc vendus des bouteilles, de la ferraille et des métaux non ferreux, des sacs, du bois, des chaussures plastiques, etc. "Gouye gui" est cependant plutôt spécialisé dans la récupération des déchets industriels, des toiles plastiques en particulier. Il est moins densément fréquenté par les récupérateurs, les restaurateurs et autres activités connexes. Les acteurs présents sur ce domaine font aussi partie des plus anciens dans la décharge et sont très actifs dans l'association formée entre les récupérateurs et revendeurs de la décharge.

b. Le village de "Baol"

Il se situe plus en profondeur de la décharge, il porte le nom d'une région du centre du Sénégal (Baol). En effet, la majorité des occupants de ce domaine sont originaires de cette région. Le domaine est surplombé par une voie formée par les ordures accumulées, qui mène jusqu'à la mer.

A "Baol", on dénombre des dizaines de packs, concessions et d'abris divers, implantés sans trame régulière. Ce site donne l'image d'un village habité, où vivent même certains

périmètres de cultures maraîchères dans les "Niayes". Une voie principale, constituée sur des morceaux de tissus, des sandales usagés, traverse le domaine de bout en bout; elle sert d'accès pour les charrettes et les camions qui transportent les matières récupérées. Des chemins mènent à des gargotes ou à des maisons habitées. Les voies sont parsemées de chiffons pour amoindrir l'effet de la poussière soulevée par les camions ou les charrettes et rendre accessible le milieu pendant l'hivernage.

Les packs et concessions sont entourés par des ferrailles, des nattes et des pagnes (draps, couvertures, etc.). Toutes les filières de récupération y sont présentes, les bouteilles en verre, les matières plastiques, la ferraille et les métaux divers, etc. "Baol" polarise le gros des récupérateurs et le seul grossiste en matières plastiques (chaussures) y est implanté. "Baol" est plus physiquement sous-intégré que "Gouye gui" et beaucoup moins accessible. La "Dahira Mouride" y est très active et les populations qui y travaillent semblent partager plusieurs liens sociaux et familiaux. Provenant essentiellement du monde rural, ils y retournent durant la saison hivernale pour les travaux champêtres.

c. La plate-forme

C'est le lieu de dépotage des camions de collecte des ordures et il se déplace suivant le



rythme de remplissage de la décharge. Il se situait durant nos enquêtes à quelque cent mètres de "Baol". La plate-forme est un vaste espace, d'une superficie d'environ 5000 mètres carrés, terrassée par les engins (chargeuse mécanique, bulldozer et compacteur-bouteur) pour faciliter les manœuvres des camions.

Fig. 11 : Plate-forme de dépotage des déchets

Quelques deux cent récupérateurs y opèrent à longueur de journée, suivant le va et vient incessant des camions. Des groupes de récupérateurs y travaillent même la nuit. Certains récupérateurs y stockent aussi de la ferraille, tout en faisant descendre dans les Packs de "Baol" ou de "Gouye Gui", les autres matières récupérées pour les vendre aux revendeurs formels. Ces tas de ferraille sont acheminés après une certaine quantité vers l'usine de recyclage située vers la ville de Rufisque ou vers la société d'achat située à Dakar, pour y être vendus. Entre vingt et quarante femmes y opèrent quotidiennement dans la récupération des restes d'aliments qui serviront de nourriture à des élevages domestiques de porcs.

Les récupérateurs opérant sur la plate-forme sont assez jeunes, visiblement leur âge varie entre 10 et 30 ans en général. Ils utilisent un crochet qui sert à fouiller dans les ordures et un sac pour contenir les objets récupérés. La plupart d'entre eux protègent leurs narines contre les poussières au moyen d'un masque ou d'un morceau de tissu. Quelques-uns seulement sont équipés de bottes, les autres portent des chaussures en plastique (les enfants surtout) ou des chaussures dites de sport qu'ils ont récupérées et cousues.

d. Le site de la récupération du terreau

La piste qui traverse la décharge et qui est constituée d'anciens tas de déchets forme en certains endroits une dénivelée avec le terrain naturel (champs limitrophes) qui atteint jusqu'à quinze mètres. C'est au bas de cette piste que les récupérateurs de terreau opèrent avec comme instruments de travail, un pic, une pelle et un tamis. Ce dernier instrument sert à tamiser les anciennes ordures mélangées à la terre et qui ont souvent connu des débuts de combustion.

L'observation du site permet de constater que les récupérateurs de terreau changent périodiquement d'aire de travail dans la décharge, à la recherche sûrement des tas de déchets les plus anciens et qui se sont le plus minéralisés. Par exemple, après le village

"Gouye gui" et en allant vers la plate-forme, on observe des espaces avec des tas de rebut tamisé, qui attestent du passage des récupérateurs de terreau.

Actuellement, les récupérateurs de terreau sont installés à près de 200 m de l'entrée de la décharge. Ils ont déjà exploité une partie assez importante de l'entrée du site.

Nous avons dénombré environ 21 récupérateurs de terreau (durant nos enquêtes) sur le site de Mbeubeuss. Devant chaque aire de travail, on observe un tas de terreau tamisé mais aussi un tas de rebut formé essentiellement des refus du tamis. Le terreau vendu est acheminé par des charrettes et camions chargés manuellement par ces mêmes récupérateurs.

Les récupérateurs de terreau ont en général comme équipements de protection des gants, des bottes ou le plus souvent des chaussures dites de sport en mauvais état. Ils disposent rarement de masques ou de lunettes pour les protéger contre les émissions de poussière caractérisant l'exploitation du terreau.

5.4.3.2 Les packs dans la ville de Dakar

Les sites qui accueillent les "Packs" ou « emplacement de transactions et d'entreposage des matières récupérées », sont situés au voisinage des marchés classiques, dans les zones industrielles ou dans les sites interstitiels de la ville non encore construits. Certains de ces sites sont spécialisés dans une filière.

Les circuits d'approvisionnement des "Packs" sont complexes. Une partie des produits qui s'y trouvent provient de la décharge de Mbeubeuss, mais l'essentiel provient de collectes spécifiques effectuées par des récupérateurs soit à partir des dépôts, des conteneurs et poubelles dans les quartiers, soit directement à la source des producteurs (ménages, industries, commerce).

On a dénombré dans la ville de Dakar cinq sites majeurs accueillant des packs servant à l'achat et à la vente de matières récupérées. Ce sont les sites de Grand Yoff (derrière l'hôpital de Grand Yoff et vers la zone de captage de la société chargée de l'alimentation en eau potable de ville), de Colobane/Terrain foyer (derrière la maison du parti socialiste), de Colobane/Zone industrielle, de Rebeuss et de la rue Tolbiac. On note aussi des sites de moindre ampleur à la Sicap Liberté 6, à la rue Raffenel, à Yarakh, à Dalifort, etc. Les noms de ces sites sont ceux des quartiers ou des rues où ils sont localisés.

Ces sites accueillent essentiellement des "Packs", où se déroulent les transactions (achat et vente) et le stockage des matières récupérées. Les "Packs" sont généralement occupés par des revendeurs et des grossistes spécialisés et ils polarisent chacun de nombreux récupérateurs. Certains de ces sites sont spécialisés dans une filière donnée. C'est le cas notamment de celui de Colobane/Zone industrielle, qui accueille principalement les packs de ferraille et métaux non ferreux mais aussi des ateliers pour les travailleurs de métaux comme les fondeurs d'aluminium, les forgerons, les menuisiers métalliques, les mécaniciens, etc. La proximité de la zone industrielle, qui est une très grande pourvoyeuse de métaux, y est pour beaucoup. Le site de Rebeuss est aussi spécialisé dans la ferraille et les métaux divers.

Quant à Tolbiac, où les revendeurs occupent des cantines, il est surtout spécialisé dans les contenants (bouteilles, bidons en plastique, fûts...). Ces contenants, qui sont généralement propres proviennent des établissements commerciaux du centre-ville et de l'industrie.

Enfin, Grand Yoff et Colobane/Terrain foyer sont des "Packs" de tout venant, c'est à dire qu'ils n'ont pas de spécialisation et on y trouve la plupart du temps des matières récupérées, en l'occurrence les bouteilles, les matières plastiques, le carton, la ferraille et les métaux divers, etc. Grand Yoff accueille plusieurs "Packs" de ferraille et de métaux, notamment dans la zone située derrière l'hôpital.

a) Site de Colobane/Terrain Foyer

Il est situé à Colobane entre la maison du parti socialiste et l'école supérieure multinationale des télécommunications. Il s'étend sur un espace de plusieurs hectares occupés de manière spontanée. Il est desservi par deux voies principales qui servent d'accès aux aires d'activités. Plusieurs pistes vont de ces rues pour pénétrer à l'intérieur, occupé en général par l'habitat précaire. Cette occupation irrégulière du terrain est surtout l'œuvre des revendeurs de matières récupérées mais aussi des garages mécaniques, des ateliers de menuiserie métallique, de tôlerie, de réparateurs de radio ou d'autres appareils. On dénombre sur le site quatre "Packs" dont trois sont de tout-venant, intervenant donc dans les bouteilles (verre, plastique), les matières plastiques, les sacs, les métaux, le bois, le carton et un peu de bois (portes, fenêtres, anciens lits...). On note aussi la présence d'un petit "Packs" de ferraille.

b) Site de Grand Yoff

Il s'étend de la Patte d'Oie à la zone de captage de la Société d'Exploitation des Eaux (SDE) et comprend deux zones : une située derrière l'hôpital de Grand Yoff et une autre localisée dans la zone de captage des eaux. Dans la première, on observe majoritairement des packs de ferraille et quelques packs de tout venant (appelés souvent "Packs" bouteilles). Ces "Packs" ont aussi fait l'objet de déguerpissement durant le mois de septembre 2002. Dans la seconde zone, une propriété de la SDE, les "Packs" n'ont pas été déguerpis.

c) Site de Colobane/Zone industrielle

Il est situé à la descente de l'échangeur Colobane, à côté de la gare ferroviaire. Il occupe un espace assez vaste et un grand mur le sépare de la voie ferrée.

Le site est bordé par une voie de 5 m de large environ, qui sert de voie d'accès aux camions, charrettes et autres véhicules. Les mécaniciens et les revendeurs de ferrailles et de métaux occupent des emplacements faisant face à cette voie principale. A l'intérieur,

sont installés, d'une manière anarchique et à travers des ruelles sinueuses, les artisans et les gargotiers. Les artisans sont installés sous des hangars de fortune fabriqués avec tôles usagées ou des chutes de fûts aplatis. Certains "Packs" de ferraille ne sont pas physiquement délimités, les ferrailles et les métaux sont stockés dans des espaces non clôturés. En dehors du mur qui sépare le site de la voie ferrée, on n'y observe pas d'infrastructures majeures. C'est un site densément occupé et qui connaît une intense activité informelle.

d) Le site de Rebeuss

Le site de Rebeuss est situé dans le quartier du même nom. Celui-ci occupe une partie de l'espace compris entre le Plateau et la Médina. Le quartier Rebeuss est rendu célèbre par la Maison d'Arrêt de Correction plus connue sous la dénomination de « prison 100 mètres » ou « prison Rebeuss ».

Les Packs de ferraille sont principalement situés sur la rue de Reims. On y observe deux grands packs dont celui du vieux Diouf, l'un des plus anciens revendeurs de ferraille de Dakar (depuis la fin de la seconde guerre mondiale), dont le Pack est actuellement exploité par ses enfants. Deux autres revendeurs y exercent mais sur des emplacements non autorisés (une partie de la voie publique). Ces derniers font fréquemment l'objet de mesures de désencombrement de la voie publique effectuées par les pouvoirs publics.

Le site de Rebeuss est caractérisé par l'importance numérique et la diversité des activités artisanales qui s'y déroulent. Ainsi, on note un foisonnement d'ateliers de soudure métallique, de fonderie, de couture, de fabrication d'ustensiles de cuisine et de réparation d'appareils frigorifiques, etc. Ce qui confère au site de Rebeuss le caractère d'un zone d'activités informelles multiformes, axées surtout sur le travail de métal.

e) Le site de la rue Tolbiac

Le site de Tolbiac est situé sur la rue du même nom. Celle-ci est comprise entre l'Avenue Lamine Gueye et la rue Félix Faure. La rue Tolbiac jouxte le quartier Rail qui est un bidonville au plein cœur du Centre ville de Dakar. La rue Tolbiac est également rendue célèbre par *l'École de la rue* qui a élu domicile sur les trottoirs de cette rue depuis 1990.

Le site de Tolbiac existerait depuis le début des années 1960 et serait créé par Saliou Sène aujourd'hui décédé. Il s'étend sur une longueur d'environ 200 mètres et est constitué de 5 packs répartis ainsi qu'il suit :

- 1 pack spécialisé dans la vente de Réservoirs de 1000 litres (en plastic et en fer) ;
- 1 pack spécialisé dans la vente de fûts (en plastic et en fer) ;
- 2 packs spécialisés dans la vente de bouteilles ;
- 1 pack spécialisé dans la vente de bidons de 4 et 5 litres.

La clientèle du site de Tolbiac est constituée pour l'essentiel de mauritaniens qui achètent les réservoirs pour les amener dans leur pays, des Manjack¹²⁷ qui viennent se procurer les fûts et les bidons. Les Manjack utilisent les bidons et fûts pour y mettre l'huile de palme et le jus de citron qu'ils vont vendre au marché de Diaobé¹²⁸. Les bouteilles sont vendues à des entreprises privées spécialisées dans la fabrication de boisson alcoolisée, du diluant, de la colle forte, etc.

¹²⁷ Les Manjack constituent une ethnie du Sénégal qui est originaire de la région sud du Sénégal.

¹²⁸ Le marché de Diaobé est situé dans le Département de Vélingara (Région de Kolda) au sud du Sénégal. Du fait de sa position entre le Mali, la Guinée, et la Gambie, le marché de Diaobe est un instrument d'échanges commerciaux entre les pays limitrophes du Sénégal.

CHAPITRE 6 : LA SEGMENTATION DES ACTIVITÉS DE VALORISATION EN DEUX FRANGES

Il s'est agi de vérifier, tel que proposé dans mes hypothèses de recherche que, les activités de récupération demeurent confinées au niveau de subsistance et caractérisées par un statut social bas et la faiblesse, voire l'inexistence de barrières d'accès dues au capital de départ et aux compétences requises. Aussi, les autres activités présentes dans la valorisation informelle des déchets (revendeurs, grossistes, artisans et récupérateurs) devraient quant à elles figurer dans la frange supérieure, de croissance donc être capable de dégager des surplus destinés à l'accumulation et être caractérisées par des barrières d'accès élevées.

Le revenu de subsistance est donné par le SMIG (Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti) au Sénégal dont la détermination est en principe fonction des besoins de subsistance. Ainsi, le SMIG est arrêté depuis janvier 1996 à 209.10 F.CFA par, soit 35 000 F.CFA le mois. Cependant, la pertinence du SMIG est mise en doute par des auteurs comme Gaufryau et Maldonado (1997)¹²⁹ qui soutiennent que :

La détermination du pouvoir d'achat doit se faire en référence à un panier de consommation. Au Sénégal, il n'a pas été modifié depuis 1967. On connaît le SMIG : 183,75 F.CFA par heure en 1988. Indice plus politique qu'économique, puisque les périodes de hausse ou de stabilité coïncident avec des volontés politiques bien définies, son pouvoir d'achat, en moyenne annuelle s'est dégradée de 3,5 pour cent depuis 1969. Les bas revenus ont donc subi une importante perte de pouvoir d'achat. Que dire de ceux qui, dans le secteur informel, avaient un revenu inférieur au SMIG.

Néanmoins, il demeure un des instruments de comparaison à notre disposition et il s'y ajoute qu'il a connu cette actualisation en 1996 qui le fait situer à 35 000 F.CFA par mois. Aussi, nous allons compléter l'analyse par la référence au revenu moyen qui était en 1999 de 510\$ US¹³⁰, environ 350 000 F.CFA (en octobre 2002) ; ce dernier a lui connu une évolution positive comme le rapportent toujours Gaufryau et Maldonado

¹²⁹ B. Gaufryau et C. Maldonado, 1997. *Secteur informel. Fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales : cas du Sénégal*, Document de recherche S-INF-1-11; Micro-entreprises et secteur informel, Genève, Organisation internationale du travail (OIT).

¹³⁰ Banque mondiale, 2001. *Combattre la pauvreté : rapport sur le développement dans le monde 2000/2001*, Paris, Éditions ESKA.

(1997) qui observent que le revenu moyen par habitant de 370 à 500 \$ entre 1985 et 1989.

Ramené à l'année, le SMIG permet de réaliser un revenu de 420 000F.CFA, donc plus que le revenu moyen de 1999. Ainsi, nous allons retenir le SMIG comme limite du revenu de subsistance pour l'analyse de la segmentation qui suit.

Les entrevues avec les acteurs de la valorisation informelle des déchets ont été analysées à l'aide d'une grille considérant trois critères de segmentation et qui permet de calculer un indice de difficulté d'accès variant de 0 à 9 ; la note 0 correspondant à des activités peu difficiles d'accès et la note 9 à celles qui sont très difficiles d'accès.

Les résultats de cette analyse sont reportés dans les pages qui suivent pour les groupes d'acteurs de la valorisation informelle des déchets que sont : les récupérateurs itinérants en ville, les récupérateurs sédentaires à la décharge, les revendeurs en villes, les revendeurs à la tonnage en ville, les grossistes spécialisés et les artisans/récupérateurs.

6.1 Récupérateurs itinérants en ville

Les six récupérateurs finalement concernés par les entrevues sont : Falla, récupérateur de tout-venant au Centre ville de Dakar; Fof^{l31}, un récupérateur de tout-venant à Grand Yoff, un quartier de la périphérie de Dakar; Modou, un récupérateur spécialisé en ferraille et métaux à Colobane à la zone industrielle; Ndioba, un récupérateur/acheteur de bouteilles et sacs, à Grand Yoff; Ngamby, un récupérateur de tout-venant à Colobane au Terrain Foyer et Salam, un récupérateur spécialisé ferraille à Grand Yoff .

Leur choix était dicté par la prise en compte de tous les profils existants dans la récupération à Dakar et des principaux Packs où ils sont basés et écoulent leurs produits.

L'analyse des entrevues obtenues avec ces six récupérateurs de l'échantillon a permis d'observer que leur indice de difficulté d'accès est compris entre 0 et 2 sur note maximale possible de 9. Cela s'explique par le fait que ce sont des activités qui ne

nécessitent pas de capital ni d'apprentissage et font l'objet d'un profond rejet de la part du public. Les récupérateurs mettent l'accent sur le fait qu'ils sont considérés comme des bandits, des voleurs par les populations. Ils sont eux-mêmes peu fiers de pratiquer cette activité, la jugent peu viable, mal saine et dégradante. Ils la considèrent tout juste comme une alternative au manque d'emploi et sont même disposés à effectuer à la place d'autres travaux moins bien payés comme celui de manœuvre dans un chantier. C'est ce que souligne Falla qui préférerait continuer dans la profession de manœuvre de chantier où il ne gagnait que 1250 F.CFA par jour alors qu'il a présentement des revenus moyens de 2 000 F.CFA dans la récupération. Salam, qui arrive à épargner 50 000 F.CFA par mois de son travail de récupérateur de ferraille et projette d'investir dans l'agriculture et le commerce, poursuit aussi sur cette même lancée :

Si j'avais un autre métier, même si c'est pour gagner 1000 F par jour, je le ferai. Gallo (son parent, le grossiste avec lequel il travaille) est en train de chercher une autre activité pour moi, par exemple la maçonnerie ou un autre travail qui me permettra d'avoir un métier. Ici nous faisons la récupération pour quelques temps seulement en attendant de trouver du travail. Ga. a aidé beaucoup de gens ; dès que nous arrivons du village, il nous prête des pous – pousse pour que nous pratiquions la récupération avant de trouver autre chose. Nous ne pouvons pas rester dans cette activité parce qu'elle est dégradante. Les gens ne nous respectent pas du tout et parfois elles nous prennent pour des vagabonds. Ce pack n'est qu'un lieu de passage, beaucoup de gens ont travaillé ici pendant des mois et, par la suite, elles ont intégré une autre activité plus saine. Ga. nous aide beaucoup et il a confiance en nous. C'est à lui que je dois ce travail.

Ils sont tellement peu fiers de cette activité que ceux d'entre eux en provenance du milieu rural n'aimeraient pas que leurs parents soient au courant de leur occupation. C'est le cas notamment de Modou, qui souligne :

Notre travail nous expose à beaucoup de mésaventures, les gens nous prennent pour des voyous ; ils nous abordent pour mieux nous connaître ou bien pour nous accuser de vol ou d'agression. C'est pour cela que je ne veux pas être enregistré. J'ai entendu dire dans les packs que les journalistes viennent enregistrer nos propos pour les diffusés à la radio, et je n'aime pas cela, car je ne veux pas que les gens de mon village sachent que je fais ce travail à Dakar. Mon frère s'est toujours caché, personne n'a jamais su qu'il faisait la récupération. C'est un travail dégradant, nous le faisons parce nous n'avons pas d'autres alternatives.

¹³¹ Tous les noms de personnes utilisés dans le cadre de cette thèse pour désigner les acteurs de la valorisation informelle des déchets ayant participé aux entretiens sont fictifs, même s'ils ont une consonnance locale. Cette disposition procède du souci de garder leur anonymat.

Les récupérateurs qui ont obtenu la note de 2 pour cet indice de difficulté d'accès sont ceux spécialisés dans la ferraille et les métaux non ferreux (Modou et Salam). En effet, cette pratique exige souvent quelques jours de formation (généralement dans le pack du revendeur ou grossiste chez qui le récupérateur écoule sa collecte). Elle nécessite aussi un peu de capital pour acquérir le pousse-pousse même si ce dernier demeure la plupart du temps fourni par le grossiste ou le revendeur qui achète la matière.

Quant aux revenus mensuels de ces récupérateurs, ils varient entre 50 000 et 90 000 F.CFA. Les revenus les plus importants sont obtenus par les récupérateurs de tout-venant en dehors du centre-ville en l'occurrence Fof. et Ngamby avec respectivement 85 000 et 90 000 F. CFA. Ces deux récupérateurs ont la particularité de stocker certains de leurs produits (matières plastiques et métaux non ferreux) dans le pack du revendeur où ils sont basés jusqu'à la fin de la semaine pour aller les vendre à meilleur prix à des grossistes situés dans d'autres endroits (généralement, au marché de Thiaroye, situé à environ 15 kilomètres de Dakar). Ainsi, ils vendent au revendeur dans le pack duquel ils sont basés que le reste de leurs produits, à savoir les bouteilles, les sacs, les cartons. Cette vente peut avoir lieu chaque jour à la fin de la journée de travail ou par fin de semaine.

Alors que Fof. qui a obtenu le revenu maximal mensuel (90 000 F.CFA) ne pratique que la récupération comme activité, Ngamby quant à lui effectue en sus le tri des matières récupérées pour les revendeurs, une activité complémentaire. D'autres récupérateurs parmi ceux qui réalisent des revenus moindres, effectuent aussi la pluriactivité. C'est le cas notamment Falla et de Modou. Ainsi, on pourrait en déduire que la pratique de pluriactivité ne favorise automatiquement pas l'amélioration des revenus des récupérateurs itinérants en ville. Cela pourrait aussi se comprendre par le fait que le temps alloué à ces activités complémentaires est souvent défalqué de la pratique de la récupération.

Les revenus mensuels de Falla atteignent 65 000 F.CFA alors que ceux de Ndioba demeurent les plus bas et atteignent tout juste 50 000 F.CFA. Cela est dû au fait que

Ndioba est un récupérateur acheteur, qui va de maison à maison acheter des matières spécifiques des ménages. En achetant au lieu de ramasser comme les autres récupérateurs, il limite par la même occasion les gains qu'il effectue sur le produit. Cette pratique s'explique par le fait que ce récupérateur n'est pas souvent disposé à travailler dans les ordures.

Ces achats se déroulent aussi quelques fois avec de l'argent avancé par le revendeur.

Falla fait aussi ressortir le fait que certains récupérateurs, notamment ceux qui opèrent dans le centre ville et qui sont moins liés à des packs font l'objet de fréquents harcèlements par la police.

Quant aux liens que les récupérateurs, qui stockent dans les packs des revendeurs, ont avec ces derniers au point de leur vendre sur une base permanente une bonne partie de leurs produits, ils s'expliquent en partie par le fait que les récupérateurs obtiennent la possibilité de stocker dans les packs des produits qu'ils vont vendre ailleurs à meilleur prix. Fof. ajoute sur ce point que :

C'est le vieux (le revendeur avec lequel il travaille) qui a intérêt à notre présence ici car les prix qu'il a avec nous, il ne les a avec personne d'autre. Si son pack a gagné en importance, c'est grâce à nous. Il préfère même travailler avec nous plutôt qu'avec ses parents, qui lui vendent les bouteilles. Il met les bouteilles dans les cartons et les aligne en attendant l'arrivée de camions. Nous, nous lui amenons des produits qu'il peut aussitôt vendre et acheter autre chose alors que ses parents lui vendent que des bouteilles.

Les revenus des deux récupérateurs de ferraille et de métaux non ferreux, Modou et Salam atteignent respectivement 70 000 et 75 000 F.CFA

A la lumière de cette analyse des revenus des récupérateurs, il convient de souligner que ces derniers ne sont pas marginaux et dépassent pour tous les récupérateurs enquêtés le SMIG de 35 000 F.CFA le mois et même le dépassement est très substantiel car variant de 43 % à 157 %. On doit néanmoins considérer un dépassement moindre dans la mesure où ces activités présentent des risques sanitaires importants et le coût des équipements de protection (bottes, gants, masques, casques, blouse...) ainsi que des produits de nettoyage et de désinfection de leurs équipements sont aussi à déduire de ces revenus. On obtiendrait un revenu moindre mais dépassant toujours le SMIG; ce qui

nous permet de conclure que les récupérateurs ne sont pas confinés à la frange de survie et leur activité pourrait dégager des surplus à des fins d'accumulation.

Même si aucun de ces récupérateurs n'a signalé avoir déjà investi de l'argent dans d'autres activités génératrices de revenus, certains d'entre eux déclarent en épargner. C'est notamment le cas de A. F. qui déclare épargner 50 000 F.CFA par mois.

Aussi, Salam, épargne la totalité de ses revenus provenant de la récupération à savoir, 48 000 F.CFA par mois et utilise les revenus provenant de ses activités connexes de lavage des véhicules pour ses dépenses quotidiennes. Il projette même de faire des investissements dans des activités commerciales dans son village. Quant à Modou, il souligne que son frère qui a émigré en Espagne a pu le faire grâce à l'épargne constituée à partir de la récupération.

Ces récupérateurs épargnants ne sont pas en fait ceux qui réalisent les revenus les plus élevés. Comme Fof et Ngamby qui obtiennent respectivement 90 000 et 85 000 F.CFA par mois. On pourrait donc conclure que les revenus provenant de la récupération itinérante permettent de dégager des surplus. Cela est d'autant plus vrai que, les revenus de Fof sont totalement issus de la récupération.

6.2 Récupérateurs sédentaires à la décharge

Notre enquête a concerné 6 récupérateurs. Ces derniers se distinguent selon leur âge pour intégrer le fait que la récupération à la décharge est pratiquée par beaucoup d'enfants de 10 à 17 ans, ce qui a valu l'intervention du Bureau international du travail (BIT) dans le cadre d'un projet pour faire sortir ces derniers de la décharge. Notre échantillon a aussi tenu compte de l'existence dans la décharge, en dehors de la plateforme de dépotage et d'opération de récupération, de deux sites où sont basés les récupérateurs, les revendeurs, et les grossistes, les villages de Gouye-Gui et de Baol .

Nous avons ainsi effectué des entrevues auprès des récupérateurs suivants :

- Camis, âgé de 10 ans, basé dans un pack à Gouye-Gui et habitant la région de Keur Massar, un village limitrophe de la décharge ;

- Poulo, 18 ans, opérant à partir du même pack à Gouye-Gui et habitant aussi la région limitrophe de la décharge;
- Adior, 17 ans, basé à Baol, qui effectue aussi le triage et stocke une partie de ses matière pour les vendre ailleurs que chez le revendeur où il est établi;
- Bathie, 36 ans, basé à Baol où il dispose aussi d'un emplacement chez un revendeur pour stocker ses produits. Il opère à partir de 14h et la nuit et stocke aussi de la ferraille légère sur la plate-forme;
- Dondé., 32 ans , basé à Baol, qui effectue en plus la réparation de serrures, sacs, radio, etc.;
- Balbaly, 23 ans qui récupère en majorité de la ferraille lourde et légère sur la plate-forme de dépotage des camions.

Les revenus mensuels des récupérateurs varient de 20 000 à 110 000 F. CFA. Le revenu le moins important est celui de Camis, âgé seulement de 10 ans.

Ce revenu faible de cet enfant est dû à trois raisons principalement. D'abord, le travail de récupérateur est physiquement dur. Les récupérateurs courent derrière les camions, s'y accrochent et doivent supporter les poussières, les fumées, les odeurs et les accidents. Il se comprend donc aisément qu'un enfant/récupérateur ne puisse pas avoir la même performance qu'un adulte/récupérateur.

Aussi, les enfants récupérateurs font l'objet de harcèlements de la part des plus grands. Camis. le note lui-même quand il avance qu'il lui arrive de ramasser des bidons souvent les récupérateurs plus grands les lui arrachent de force. Enfin, ces derniers font aussi l'objet d'arnaque de la part des revendeurs qui leur achètent leurs produits. Dondé trouve que c'est cela qui explique que les revendeurs n'ont pas intérêt à ce que les enfants quittent la décharge et sont enclin à saboter tout projet qui irait dans ce sens, comme celui que le BIT a initié avec ENDA. Il soutient que :

[...] ce projet (projet BIT) consistait à former les enfants récupérateurs de 10 à 18 ans pour qu'ils aient un métier sûr. Les dirigeants de l'association n'ont rien fait pour empêcher ces enfants de revenir à la décharge. Sais-tu pourquoi? Parce que tout simplement ces enfants font leur affaire.

[...] Par exemple si une bouteille coûte 50 F CFA avec nous les grands, ces enfants peuvent vendre la même bouteille à 20 ou 25 F. Le fait que les enfants abandonnent la décharge ne les arrange pas. Il y a un des dirigeants qui a chez lui des enfants de 10 ans, de 14 ans et normalement il devait forcer ces enfants à rejoindre les ateliers de formation, je ne te dirai pas

le nom de la personne, ce n'est pas nécessaire. C'est pour que tu te rendes compte de la situation qui prévaut à Mbeubeuss (la décharge). Nous sommes tous ici pour travailler, le jour que nous verrons mieux, nous abandonnerons la décharge pour faire un autre travail plus lucratif. Pour le moment nous sommes ici. Je suis contre les enfants qui fréquentent la décharge parce que c'est un milieu pas du tout recommandable surtout sur le plan sanitaire. Nous travaillons à longueur de journée dans la poussière et la fumée. En me regardant, on m'aurait donné 20 à 24 ans alors que j'ai 32 ans; je sais que je respire de l'air impropre mais que faire? Je sais aussi que je ne prendrai pas du poids tant que je travaille ici, cela est valable pour tous ceux qui récupèrent sur la plate forme; regarde bien G. K., il a plus de 35 ans et je sais qu'il ne pèse pas plus de 65 kg.

L'exploitation dont ces enfants font l'objet est perceptible dans la façon dont la transaction a lieu entre ces derniers et le revendeur. Quand les récupérateurs ramènent leurs matières chez le revendeur à la fin de la journée de travail, c'est ce dernier qui arrête un prix forfaitaire après une simple observation de la marchandise.

Le revenu le plus important, soit 110 000 F.CFA, est obtenu par Bathie. Ce dernier bénéficie aussi d'un temps de travail plus important et du fait qu'il travaille la nuit où la concurrence entre récupérateurs est moins vive. Il tire aussi avantage du fait qu'il stocke ses matières avant de les vendre à la fin de la semaine et qu'il vende la ferraille stockée à l'usine. Ses revenus seraient même plus importants car le montant calculé ne tient pas en compte des métaux qu'il stocke avant de les vendre aux artisans.

Les revenus de Adior et Poulo sont plus importants que ceux de Camis mais beaucoup moins que celui de Bathie. Ils atteignent respectivement 45 000 et 50 000 F.CFA par mois. Ces deux récupérateurs effectuent en sus le triage pour les revendeurs et Adior stocke les matières plastiques et les métaux ferreux afin de les vendre à des grossistes.

Quant à Dondé, ses revenus mensuels atteignent 75 000 F.CFA. Les travaux de réparation et de revente des matières réparées dans les marchés hebdomadaires de l'intérieur du Sénégal lui procurent le tiers de ses revenus mensuels.

Enfin, Balbaly, quasi spécialisé dans la récupération de la ferraille obtient un revenu (son estimation ne tient pas compte de la vente de la ferraille lourde à une entreprise formelle de commercialisation, de métaux) de 70 000 F.CFA.

A l'analyse, on observe que seul le revenu de Camis, âgé seulement de 10 ans, demeure en dessous du SMIG avec seulement 20 000 F CFA par mois. Tous les autres revenus le dépassent avec une marge variant de 28 % à 214 %.

A l'instar des récupérateurs itinérants en ville, les récupérateurs sédentaires à la décharge aussi ne sont pas confinés à la frange de survie et disposent de possibilités d'accumulation. Ce constat est aussi corroboré par le fait que certains d'entre eux déclarent épargner de l'argent par mois. C'est le cas notamment de Balbaly qui arrive à épargner au moins 50 000 F CFA par mois.

L'indice de difficulté d'accès calculée pour ces récupérateurs sédentaires à la décharge est compris entre 0 et 1 ; ce qui dénote d'une activité très facile d'accès, donc au statut social très bas, ne nécessitant pas de capital de départ et quasiment pas de compétences techniques.

La pratique de la récupération à la décharge obéit souvent au souhait des récupérateurs de s'éloigner de la vue et du regard du public, surtout de leurs proches. Adior ne dit pas autre chose sur le peu de fierté et d'estime de soi que leur procure cette pratique de la récupération, quand il avance : « Je suis un homme et quand je deviendrais grand, il faut que j'exerce un autre travail pour que mes enfants ne sachent pas que je fus récupérateur un jour ou bien qu'ils apprennent que je travaillais dans cette décharge. »

L'implication des enfants dans cette activité est aussi un indicateur par rapport à cette facilité d'accès, qu'elle ne nécessite donc, ni compétence technique, ni capital de départ. Tout comme les récupérateurs itinérants, les sédentaires à la décharge reconnaissent gagner plus d'argent dans la récupération que dans d'autres travaux de manœuvre. C'est le cas de Balbaly. qui souligne qu'il : « [...] gagne plus ici qu'à la boulangerie. Le seul problème est que le travail est très dégradant, tu vois toi-même comment nous sommes, les gens ont peur de nous et cela me fait mal. C'est aussi un travail qui comporte beaucoup de risques. »

Ces derniers demeurent donc affectés par le statut social très bas de leur activité, mais cela ne les contraint pas tous à vouloir s'en débarrasser dès qu'une autre alternative se présente. Par exemple, Dondé souligne que :

Si c'est pour faire le journalier, je ne quitterai pas la décharge, j'ai un ami journalier qui ne perçoit même pas 50 000 F dans le mois, ce n'est vraiment pas la peine. Si je trouve un travail plus lucratif, je quitterai. Actuellement, je suis en train d'épargner de l'argent pour faire le commerce.

Le désir d'abandonner la récupération si l'occasion se présente est donc aussi liée à l'importance des revenus du récupérateur. Le fait qu'à la décharge, les récupérateurs soient éloignés de la pression du public serait aussi un incitatif à s'accrocher davantage à la récupération si des opportunités de travail plus lucratives ne se présentaient pas.

A l'instar des activités de récupération itinérante en ville, les activités de récupération en décharge, mêmes si elles demeurent aussi très faciles d'accès, n'en demeurent pas moins capables de dégager des surplus. Elles ne sont donc pas des activités qui ne permettent que la survie de leurs membres.

En conclusion, il s'avère difficile de soutenir, à partir de cette étude de cas, l'existence d'une frange de survie occupée par les récupérateurs dans les activités informelles de valorisation des déchets solides à Dakar. Les activités de récupération, même si elles présentaient des différences marquées avec les autres activités de valorisation par rapport aux revenus et investissements, permettent généralement des niveaux de revenus qui dépassent substantiellement le minimum de subsistance.

Le niveau de revenu que génèrent les activités de récupération est en général supérieur au seuil de survie matérialisé officiellement par le SMIG. Ces dernières demeurent néanmoins des activités très faciles d'accès que les populations choisissent en l'absence d'alternative et qu'elles sont souvent prêtes à abandonner dès qu'une opportunité « moins dégradante » et même moins bien rétribuée se présente.

6.3 Les récupérateurs de terreau à la décharge

La récupération de terreau à la décharge de Mbeubeuss entamée depuis 1996 est aujourd'hui pratiquée par quelque 21 à 25 récupérateurs dont 15 à 18 « jeunes », travaillant auparavant pour les « vieux » et qui se sont mis depuis à leur propre compte. Ces récupérateurs assurent une production moyenne de 36 m³ de terreau par jour. Nos enquêtes se sont déroulées durant une période de grand conflit entre ces « jeunes » et les « vieux ». Les « vieux » accusaient les « jeunes » d'avoir désorganisé la profession en allant intercepter les acheteurs hors de la décharge et en leur proposant des prix très bas. L'un des principaux motifs de ce conflit serait le fait que ces « jeunes » ne travaillent plus à la solde des « vieux », ce qui a considérablement accru le nombre de récupérateurs de terreau, donc l'offre de terreau et précarisé la situation des « vieux » compte tenu de l'effort physique que nécessite le tamisage de terreau. La plupart des récupérateurs avaient déjà exploité le terreau de l'ancienne décharge des ordures dans la ville de Dakar à Hann-Yarakh, qu'ils ont quitté pour Mbeubeuss en 1996. Cette décharge d'ordures avait été fermée en 1968 et selon les récupérateurs de terreau, la ressource était quasi épuisée lors de leur départ. Les récupérateurs de terreau apprécient la qualité du terreau produit à Mbeubeuss même si les coûts de transport par camion augmentent de 6 000 F.CFA par rapport à Hann- Yarakh. Aussi, selon eux, Mbeubeuss demeure le seul site d'exploitation de terreau dans la région de Dakar. Ils expliquent aussi la bonne qualité du terreau de Mbeubeuss par le fait qu'on y trouve des emplacements riches en terre, où les ordures sont entièrement décomposées.

Les entrevues ont été réalisées avec les trois récupérateurs suivants :

- Dogo, un des plus anciens dans la profession et qui a entamé l'exploitation de terreau depuis 35 ans;
- Ndiabat, un autre « vieux » qui exploite le terreau depuis une vingtaine d'années ;
- Et, Madione, « un jeune » de 30 ans qui joue un rôle de leader auprès des autres jeunes du fait de ses connaissances et de son expérience de 15 ans dans l'exploitation de terreau.

Ces entrevues ont aussi été renforcées par notre participation aux rencontres organisées par les récupérateurs de terreau qui ont voulu tirer profit de l'opportunité de notre recherche pour bénéficier de l'appui de l'Institut africain de gestion urbaine (IAGU), mon institution d'affiliation à Dakar pour mettre en place un regroupement. Leur plus grand souci était de pouvoir mettre en place un Groupement d'Intérêt Économique (GIE), reconnu par les autorités publiques et qui leur permettrait de protéger l'accès à cette activité et de fixer des prix acceptés par les récupérateurs.

Nos trois récupérateurs ne se distinguent que par leur expérience dans la profession et l'évaluation de l'indice de difficulté d'accès pour deux d'entre eux, en l'occurrence Madione et Ndiamat, est égale et se situe à 2 sur un total de 9 points. La récupération du terreau exige un petit capital de démarrage d'environ 10 000 F.CFA pour l'acquisition du pic, de la pelle et du tamis et un apprentissage de courte durée. Ce besoin d'apprentissage s'explique selon Madione pour les raisons suivantes :

Ce travail n'est pas difficile, mais il faut obligatoirement avoir travaillé sur les lieux avec les vieux sinon, vous risquez de ne rien vendre parce que les gens ne vous connaissent pas. Par exemple, quelqu'un qui vient nouvellement du village doit d'abord travailler pour quelqu'un d'entre nous, même si on ne le paye pas par mois. Ainsi, petit à petit, la personne acquiert de l'expérience et pourra quelques temps après travailler pour elle-même. Quelqu'un qui vient fraîchement ici ne pourra pas tamiser comme nous, il peut soulever la pelle mais il ne saura pas comment verser sur le tamis, c'est une question de technique. Il y a un point où il faut verser le contenu de la pelle pour que le tamisage s'effectue normalement. Il faut bien connaître le bon terreau et ce n'est pas tout le monde qui peut avoir cette vision. C'est par exemple comme vous et moi, vous êtes alphabétisés et moi je ne le suis pas, donc je ne peux en aucun cas vouloir m'introduire dans votre travail sans avoir été alphabétisé et sans avoir suivi au préalable une formation. C'est comme cela, à mon arrivée j'ai travaillé avec les vieux et ils m'ont formé. Cette formation ne prend pas beaucoup de temps, le tout dépend de la personne, il y a des gens faciles à enseigner comme il y en a qui ne sont pas très intelligents. On peut exercer ce travail au bout d'une semaine d'apprentissage.

Les récupérateurs de terreau perçoivent négativement leur activité et trouvent que le public en a aussi une mauvaise perception. Les risques sanitaires liés à cette profession y sont pour beaucoup dans cette perception négative des récupérateurs pour leur activité. Madione le reconnaît quand il soutient que :

Si nous travaillons dans cette décharge en tant que jeune, c'est parce que nous n'avons pas d'autres alternatives. Nous passons la journée dans la poussière. Plus on dure dans cette activité, plus on a des problèmes de santé et de nourritures. L'argent que nous gagnons ne suffit guère pour nous nourrir convenablement. Certaines personnes nous demande même d'aller

faire autre chose, nous ne le faisons pas parce que nous sommes conscients de l'importance du terreau. Nous ne pouvons en aucun cas accepter que les gens nous imposent quoi que ce soit.

Comme autre critère dans la difficulté d'accès à cette activité, nous pouvons citer l'importance de la force physique qui fait dire toujours à Madione que beaucoup de gens, des wolofs de la région (ethnie majoritaire au Sénégal et dans la région de la décharge) ont fréquenté cette activité mais l'ont abandonné par la suite du fait des exigences physiques. Ces contraintes physiques semblent aussi expliquer le souci des « vieux » de vouloir maintenir sous leur tutelle les « jeunes » en provenance des villages afin qu'ils travaillent pour eux comme des salariés (payés entre 11 000 et 15 000 F.CFA par mois).

Quant aux revenus de ces récupérateurs de terreau, toutes les personnes interrogées s'accordent à souligner qu'ils ont connu une chute importante du fait notamment de la concurrence qu'ils se font pour détourner les clients et de l'implication d'intermédiaires, qui interceptent les acheteurs à l'entrée de la décharge négocient un prix et viennent en proposer un autre aux récupérateurs.

Ainsi, le prix du chargement de 8 m³ qui se négociait à 15 000 F.CFA en 1996 se vendait durant nos enquêtes (2002) à 10 000 F.CFA, voire 8 000 F.CFA. Les revenus de ces récupérateurs variaient donc de 35 000 à 100 000 F.CFA. Ces revenus ont été estimés considérant le fait que le récupérateur tamise en moyenne 4m³ par jour. La variation de ce revenu procède surtout de l'importance du portefeuille de clients des récupérateurs. En effet, certains des récupérateurs qui ont duré dans la profession ont réussi à tisser un réseau de clients acheteurs qui les joignent directement pour formuler leurs commandes. Ce n'est pas le cas pour la plupart des « jeunes », qui se sont mis à leur compte durant les six dernières années, notamment depuis le déplacement de la récupération de terreau sur Mbeubeuss.

Il ressort aussi très clairement de ces entrevues que les récupérateurs de terreau, jeunes et vieux, cherchent à sécuriser leur emploi et à court-circuiter les revendeurs. Leur volonté de faire « légaliser » leur activité auprès des autorités publiques en général, de celles de la Commune d'arrondissement de Malika en particulier s'inscrit aussi dans ce

souci de protection contre les intermédiaires mais aussi dans celui d'ériger de nouvelles barrières d'accès à leur activité. Les propos de Ndiamat traduisent clairement cette volonté quand il souligne que :

Le maire de Malika nous a dit que nous pouvions exploiter le terreau de Mbeubeuss à condition de payer des droits. Il nous a demandé de payer 2000 F. CFA pour chaque 6 m³ et c'est ainsi qu'il signa les papiers. Il y avait un pointeur qui travaillait pour la mairie et chaque fois qu'on chargeait un camion, on lui remettait 2000 Frs et il nous donnait un reçu. Il ne versait pas l'argent au Maire. Un jour, ce dernier nous a dit qu'il était conscient des difficultés financières que nous traversons, il savait qu'on ne gagnait pas grand chose. Effectivement, c'était vrai car les jeunes intermédiaires avaient commencé à intercepter les acheteurs à l'entrée de la décharge. On vendait une charge à 30 000 F. CFA (15 000 en enlevant les coûts de transport) maintenant, nous ne pouvons pas la vendre à 10 000 F.CFA. Les jeunes vont jusqu'au croisement de Keur Massar pour intercepter les acheteurs de terreau ; ils n'ont même pas de papier. Le mois passé, nous sommes allés voir le préfet pour qu'il nous aide à maintenir l'ordre. Le Maire a cessé de s'impliquer dans nos affaires. Actuellement, nous sommes très fatigués, nous attendons qu'une bonne volonté nous aide.

Le risque de saturation de cette profession est bien réel et la faiblesse des barrières d'entrée ne fait que l'amplifier. Ce risque est d'autant plus élevé que l'utilisation du terreau semble se circonscrire à la floriculture et au jardinage. Le terreau est surtout consommé par les ambassades, les entreprises privées et publiques et des particuliers aisés qui aménagent et entretiennent des espaces verts.

En effet, le maraîchage fortement développé dans les environs de la décharge de Mbeubeuss n'est pas un consommateur de terreau. Selon les exploitants de terreau, cela est sûrement dû à son coût relativement élevé mais aussi au fait que « le terreau nécessite une grande quantité d'eau. C'est un bon fertilisant mais il s'imbibe très difficilement. Nous avons constaté que même après la pluie, c'est la surface seulement qui est mouillée » (Ndiabat). Ces besoins en eau importants entraîneraient des surcoûts pour les maraîchers. Un facteur de répulsion, non avancé par les récupérateurs de terreau, pourrait aussi être le fait que cet amendement soit produit dans la décharge d'ordures, donc être assimilable à quelque chose d'impropre. Les maraîchers peuvent donc être réticents à utiliser un amendement provenant de la décharge en considérant que leurs spéculations sont destinées à la consommation.

Le problème de l'importance des besoins en eau est aussi reconnu par des grands consommateurs de terreau. C'est le cas notamment de Nging, jardinier de la Société

africaine de raffinage (SAR), qui soutient que le compost produit à partir des débris végétaux consomme moins d'eau mais demeure plus cher que le terreau.

Ce dernier met aussi l'accent sur les problèmes d'organisation au sein des récupérateurs de terreau quand il souligne que :

[...] ces gens n'ont pas un prix fixe, ils ont des problèmes entre eux et chacun vend comme bon lui semble. Le terreau coûtait très cher avant, contrairement à ces temps qui courent. S'ils s'entendaient, ce serait mieux pour eux. Depuis deux ans, je n'ai plus un client fixe, j'achète avec celui qui vend le moins cher... Actuellement, chacun d'entre eux a embauché quelqu'un pour faire le *coxeur* (courtier) ou bien ils vont eux-mêmes, après avoir tamisé le terreau, intercepter les clients à l'entrée de la décharge. Chacun veut vendre à un prix défiant toute concurrence. Plus on vend moins cher, plus on vend moins plus on a des clients. Nous autres acheteurs, nous n'achetons qu'avec celui qui vend moins cher.

La qualité du terreau ne s'avère pas aussi rassurante pour les consommateurs. Nging observe sur ce sujet :

[...] que son usage peut entraîner la pollution du sol dans le long terme. Très franchement, je l'utilise depuis plusieurs années mais je n'ai pas rencontré de problèmes majeurs. Une seule fois, le terreau a détruit mes fleurs, mais j'ai très tôt maîtrisé la situation. Comme vous le savez, ce terreau provient de la décharge de Mbeubeuss et toutes les sortes de déchets y sont déversés. Cela peut entraîner des risques, heureusement qu'il n'est pas utilisé par les maraîchers. Si j'avais un jardin de légumes, je ne l'aurai pas utilisé. La fertilisation du sol pour l'épanouissement des fleurs et du gazon peut se faire avec le terreau sans encourir des risques. Les maraîchers n'utilisent pas jusqu'à présent le terreau parce qu'ils s'en méfient. Ils ne savent pas si c'est de bonne qualité ou non. Puisque vous êtes des chercheurs, il serait bien pour vous de faire des études sur le terreau, ceci permettra d'édifier les consommateurs sur les propriétés de ce fertilisant et après ces recherches, vous pourrez faire une vulgarisation de cette matière. Je ne suis pas très instruit mais je suis persuadé qu'il y'a beaucoup de choses à éclaircir dans le terreau. Ceci ne peut se faire sans procéder au préalable à des analyses.

Le terreau n'a pas encore fait l'objet de recherches de la part des chercheurs au Sénégal, dont le centre d'intérêt en matière d'amendement pour les sols demeure le compostage des débris végétaux ou animaux. Ainsi, ils redoutent que l'usage du terreau en grande ampleur dans l'agriculture urbaine n'entraîne la pollution des sols, par les métaux lourds notamment.

Encadré 7 : La nécessité d'effectuer des recherches additionnelles sur le terreau avant sa vulgarisation

En ce qui concerne le terreau obtenu au niveau des décharges, le Sénégal n'a fait aucune recherche en ce sens. Nous nous sommes surtout intéressés au compostage des débris végétaux et organiques. C'est une manière artificielle de faire du compost de très bonne qualité tout en respectant l'équilibre chimique du sol et de l'environnement.

Pour le terreau, l'idéal serait d'avoir un suivi relativement long avant de le vulgariser. Ce suivi doit durer au moins un an. Pour cela, il faut chaque mois faire des prélèvements qui seront soumis à des analyses au laboratoire. Ces analyses vous donneront des indications sur la variation de la teneur en éléments utiles ou nuisibles. Ces prélèvements peuvent aussi servir à identifier les matières premières qui sont à l'origine de ce terreau.

La deuxième chose part au-delà même des aspects nutritionnels qu'il y a dans le terreau. Il est sûr et certain que le terreau contient de l'azote, du phosphore, du potassium et des oligo-éléments. Cependant, on y trouve aussi une forte dose de métaux lourds, ce qui fait qu'on retrouve dans la composition du terreau du plomb, du zinc, du mercure... Cet aspect métaux lourds doit être bien cerné. Nous savons tous que la décharge est le lieu de rencontre des déchets urbains et qui dit déchet urbain dit déchets industriels et ordures ménagères. En général, dans les décharges, on y trouve du tout venant donc, extraire ce terreau sans analyses préalables peut être un risque pour la contamination des sols et même dans la chaîne alimentaire. En tout cas, il est indispensable de faire des analyses quand on veut l'utiliser à des fins agricoles.

Le problème est que les gens ne maîtrisent pas du tout les fluctuations de la composition du terreau. Sa composition est largement dépendante de la composition de la matière première décomposée. Les métaux lourds laissent tomber des particules sur l'espace qui se mélangent au sable après le tamisage. Je suis persuadé que ceux qui utilisent le terreau ne sont pas bien informés sur les inconvénients, peut être qu'il peut bien jouer son rôle pendant 3 à 4 ans, Je crois qu'il faut éviter de polluer les sols et l'utilisation arbitraire du terreau peut à la longue créer d'autres problèmes. Il faut faire des analyses parce que même si on l'utilise pour des besoins horticoles, il faut au préalable s'assurer de sa composition chimique et minérale, tout dépend de la quantité d'éléments nocifs qu'il contient. Cette quantité peut ne pas être alarmante. Pour revenir au terreau de la décharge, je crois qu'il reste beaucoup de choses à faire et tant que certains paramètres ne sont pas élucidés, son utilisation ne doit pas être encouragée par les environmentalistes et même par les autorités publiques. Si ce n'était que des ordures ménagères déjà triées à la base, ce serait formidable ; mais nous savons tous qu'au Sénégal, les déchets ne sont pas triés, la décharge est donc un lieu de rencontre de toutes sortes de produits nuisibles. Nous n'avons vraiment pas de données sur le terreau et je crois qu'il va falloir faire des analyses.

Un chercheur pédologue de l'Institut sénégalais de recherches agricoles (ISRA)

6.4 Les revendeurs à la décharge

A la décharge de Mbeubeuss, nous avons effectué des entrevues avec quatre revendeurs en essayant de considérer la plupart des profils observés chez ces derniers sur le site de la décharge mais surtout en les distinguant au maximum selon les variables de mes hypothèses. Les variables convoquées à ce niveau sont la participation à des groupements, l'expérience dans la valorisation et l'accès à des terrains (particulièrement la dimension du pack étant entendu que la situation juridique est la même pour tous ces packs implantés dans la décharge). Quant aux autres variables, elles s'avèrent moins pertinentes au niveau de la décharge. C'est le cas notamment de la pluriactivité qui serait moins observée du fait que la décharge est éloignée de la plupart des activités économiques urbaines. L'existence de liens avec l'économie moderne et le niveau d'informalité ne varieraient pas non plus sur ce site de la décharge.

Ainsi, les entrevues ont été réalisées avec :

- Sassou, un revendeur établi à Gouye Gui où opèrent la majorité des acteurs informels de la valorisation spécialisés dans la récupération des déchets industriels et qui sont approvisionnés directement dans leurs packs par les camions en provenance de ces industries. Gouye Gui accueille autour de huit packs actifs et plusieurs de stockage. Ce site est aussi beaucoup moins important que le Baol en terme de populations, plus accessible physiquement, moins éloigné de l'entrée de la décharge. Sassou est l'un des trois revendeurs de « tout venant » installé à Gouye Gui, le principal responsable de l'association Bok Diom des récupérateurs de Mbeubeuss et l'un des plus anciens sur le site de la décharge (il y opère depuis son ouverture en 1970). La superficie de son pack avoisine 170 m² ;
- Idou, un revendeur établi sur le site de Baol où il est très influent, responsable en même temps au niveau de l'association que de la Dahira Mouride¹³², disposant de

¹³² Une antenne sur la décharge de la confrérie musulmane mouride dont le fondateur CheiKh Ahmadou Bamba Mbacké, est l'un des rares noirs africains fondateur de confrérie musulmane et originaire de la région de Diourbel vers le centre du Sénégal (*Baol* dans la langue Wolof). La plupart des récupérateurs,

quelques trente ans de présence dans la décharge et d'un pack d'une très grande superficie (environ 300 m²). Le Baol est par contre plus éloigné de l'entrée de la décharge que Gouye Gui et est aussi physiquement moins accessible. On note aussi sur le site de Baol la présence d'une dizaine de revendeurs de « tout-venant », sur une population d'environ 110 personnes¹³³ (dont des artisans, des récupérateurs, des restaurateurs...);

- Baye Gor, un autre revendeur à Baol, plus jeune, et très actif au sein de l'association dont il constitue le représentant à Baol, membre aussi de la Dahira mouride. Il dispose d'un pack de dimension plus modeste dont la superficie avoisine 60 m² et d'une expérience de 17 ans dans la pratique de la récupération et de la revente à Mbeubeuss.
- Faya, un revendeur de Baol, non-membre de l'association, qui s'implique aussi à la Dahira comme la plupart des acteurs informels établis à Baol. Ce dernier a une expérience de 10 ans dans les activités de récupération et de revente à Mbeubeuss et sa parcelle a une superficie assez modeste d'environ 60 m².

Tous ces revendeurs ont été durant leur présence à la décharge d'abord récupérateurs pendant une période avant de s'installer comme revendeurs. Faya remonte aussi récupérer sur la plate-forme pour stocker et vendre dans son pack lors de périodes difficiles.

Les entrevues se sont caractérisées par des difficultés importantes relatives à la question des revenus sur laquelle les revendeurs interrogés se sont montrés les plus réservés. L'estimation de leurs revenus à partir notamment de la revue des quantités, les types de matières revendus ainsi que de la périodicité des ventes s'est révélée très fastidieuse et approximative en raison notamment du manque de collaboration des revendeurs. Cette

revendeurs, grossistes et artisans établis sur le site *Baol* de la décharge participent aux activités dans la Dahira et sont aussi originaires de cette région ; ce qui explique le nom de *Baol* donné au site.

¹³³ Selon M. F., un revendeur qui a en charge le site de Baol au sein de l'association « Bok Diom », formée par les acteurs de la valorisation à la décharge de Mbeubeuss, chiffre qu'il a communiqué lors de l'entrevue réalisée avec lui au mois de juillet 2002.

difficulté a été amplifiée par le fait que ces derniers revendent diverses matières à diverses personnes suivant des périodicités variables et sans utiliser un système quelconque d'enregistrement de leurs transactions.

Pour contourner cette difficulté, nous avons estimé les revenus mensuels de ces revendeurs en considérant, soit le nombre de récupérateurs avec lesquels ils travaillent, le gain moyen d'un récupérateur et la marge moyenne qu'ils appliquent sur les produits courants, soit leur niveau de dépenses quotidiennes pour l'achat des matières auprès des récupérateurs et la marge qu'il appliquent sur les produits les plus courants (bouteilles par exemple).

En dehors de Idou pour lequel nous ne sommes par parvenus à évaluer l'indice de difficulté d'accès, ce dernier est compris pour les trois autres revendeurs entre 3 et 4. Il se situe ainsi à 4 pour Sassou. et Baye Gor et à 3 pour Faya.

En effet, ces derniers perçoivent positivement ou normalement leur travail et ne s'en cachent pas. Ils se félicitent même que les projets initiés avec Enda et d'autres partenaires aient permis de renforcer leur audience. C'est le cas notamment de Sassou, responsable principal de l'association qui soutient avec satisfaction que la récupération n'est plus une affaire secrète depuis qu'ils ont réussi à chasser les bandits de la décharge dans le cadre de l'association. Faya ajoute que même s'il compte abandonner plus tard cette activité pour investir dans une quincaillerie, il en demeure fier parce qu'elle lui permet de s'occuper de sa famille, d'épargner de l'argent pour le futur et qu'en plus ses parents sont satisfaits de lui.

Cependant, ils considèrent aussi la perception du public négative et Baye Gor justifie le fait de s'être doté d'un extrait de casier judiciaire par les risques que comporte leur métier car selon lui les gens les rangent dans la même « corbeille » que les délinquants. Sassou impute cela aux mauvais comportements des récupérateurs en ville et soutient que :

Il y'a des gens en ville qui pensent qu'à Mbeubeuss (la décharge) il y'a des bandits. Ce n'est pas à cause de leur esprit étroit mais plutôt à cause du comportement des récupérateurs dans la ville. Ils voient des gens ivres devant les conteneurs et ils se disent qu'à Mbeubeuss cela doit être pareil. On ne peut pas les condamner de faire ces fausses déductions car tu ne peux pas réfuter ce que tu as vu de tes propres yeux.

Ces activités de revente nécessitent aussi un petit capital, notamment pour aménager un pack (elles bénéficient souvent de l'aide des conducteurs d'engins de terrassement intervenant dans la décharge) et pour l'achat quotidien des matières livrées par les récupérateurs. Elles nécessitent aussi un apprentissage de courte durée permettant de pouvoir identifier adéquatement les matières, de connaître leurs valeurs de revente et de se constituer des clients et des récupérateurs-fournisseurs.

Quant aux revenus des revendeurs, ils ont été estimés autour de 260 000 F.CFA et de 190 000 F.CFA respectivement pour Sassou et Baye Gor. Dans le cas de ces deux revendeurs leurs revenus ont été évalués à partir des sommes moyennes qu'ils déclarent utiliser chaque jour pour acheter des matières auprès des récupérateurs (22.500 F.CFA par jour pour A. S. ; 7000 à 7500 F.CFA par jour ajoutés à 60 000 F.CFA les fins de semaine pour Baye Gor) et de la marge qu'ils déclarent pratiquer sur la majorité des produits, soit 50 %. La marge qu'ils pratiquent dépasserait même les 50 % sur certains produits. Ainsi, Baye Gor, expliquant la nature de leur activité souligne : « Notre travail est une sorte de roulement, nous achetons un objet à 25 F. CFA et nous le revendons à 50 F.CFA. » Une telle marge serait donc de 100 %. Ce dernier est revenu lors d'une séance d'entrevue complémentaire soutenir que quand il achète la matière à 1000 F.CFA, il va essayer de la revendre à 1500 F.CFA pour avoir un bénéfice de 500 F.CFA, soit 50 % de marge bénéficiaire.

Nous avons calculé les revenus mensuels de Idou en partant du nombre de récupérateurs fixes avec lesquels il travaille comparativement Sassou et Baye Gor. Il travaille avec un nombre minimal de 12 récupérateurs (compte non tenu de ses parents récupérateurs qui stockent leurs matières dans son pack) alors que ce nombre est de 10 pour Sassou. et de 7 pour Baye Gor. On sait que le nombre de récupérateurs polarisés en permanence a un impact direct sur les revenus des revendeurs, qui appliquent une marge sur les prix d'achat des matières récupérées vendues par le récupérateur.

En extrapolant à partir des revenus mensuels de ces deux derniers, on obtient pour Idou un revenu moyen mensuel de 283 000 F.CFA. Ce revenu est minimal en considérant que ce dernier travaille avec d'autres récupérateurs, parentés à lui et qui stockent leur production dans un espace qu'il a mis à leur disposition dans son pack. Le revendeur Idou rachète ces productions stockées tous les 3 à 5 jours.

Quant à Faya., nous disposons de peu d'outils pour évaluer ses revenus. Cependant, il travaille en étroite collaboration avec Bathie, un récupérateur qui lui vend les matières et qui le supplée dans son pack quand il se trouve obligé d'aller récupérer lui-même sur la plate-forme avant de revendre. Ainsi, nous pouvons retenir que son revenu mensuel dépasse celui de Bathie, qui avait été évalué à 110 000 F.CFA. Mais ce revenu serait moins important que celui de Baye Gor, vu qu'il continue encore à aller récupérer sur la plate-forme, « en période de vaches maigres ». Le fait aussi qu'il projette d'abandonner cette activité s'il arrive à épargner suffisamment d'argent pour investir dans une quincaillerie, qu'il déclare arrêter le stockage de la ferraille pendant l'hivernage à cause des difficultés d'accès de son pack liées à la stagnation des eaux de pluies sont aussi des indicateurs permettant d'attester qu'il réaliserait moins de revenus que Baye Gor, qui est aussi établi à Baol et occupe un pack de même superficie. Il s'y ajoute que Faya soutient avoir quitté l'association car cette dernière ne sert que les intérêts de ses dirigeants; ce qui n'est pas le cas de M. F. qui y demeure actif et très solidaire des décisions adoptées. Ainsi, on peut soutenir que les revenus mensuels de Faya se situeraient entre 110 000 et 190 000 F.CFA.

Les revendeurs à la décharge de Mbeubeuss ont donc des revenus minimaux qui s'étalent entre 110 000 et 283 000 F.CFA. Ces revenus dépassent très substantiellement le SMIG et le revenu moyen au Sénégal qui sont respectivement de 35 000 F.CFA par mois et de 350 000 F.CFA par an (soit 29 200 F.CFA par mois). Ces revenus sont d'autant plus importants que les revendeurs ont moins de contacts avec les ordures et sont donc moins soumis aux risques sanitaires. En effet, leurs packs sont éloignés de la plate-forme où dépotent les camions et même les petits travaux à faire sur les matières

récupérées (tri, ensachage, mis en tas...) sont effectués par des récupérateurs moyennant un paiement.

Les revenus des revendeurs établis à la décharge leur permettent donc de dégager des surplus qui pourraient servir à l'investissement. Cette possibilité d'épargne est confirmée par Faya qui souligne :

Ce travail me permet de mener ma vie. J'aurais préféré faire autre chose, par exemple ouvrir une quincaillerie à Diourbel ; j'y pense beaucoup. Je le ferai tôt au tard, s'il plait à Dieu. Je suis fier de ce travail parce qu'il me permet de m'occuper de ma famille et d'épargner de l'argent pour le futur. L'essentiel, c'est que mes parents soient contents de moi.

Représentant au moins quatre fois le revenu moyen au Sénégal de 29 200 F.CFA par mois, le niveau de revenu de ces revendeurs les fait figurer parmi les catégories de populations aux revenus élevés.

Ces revenus sont aussi beaucoup plus importants que ceux des récupérateurs, sédentaires à la décharge comme itinérants en ville, de 20 000 à 110 000 F.CFA. On peut donc soutenir que les revendeurs de Mbeubeuss se situent à une catégorie différente de celle des récupérateurs. Aussi, avec un indice de difficulté d'accès qui se situe entre 3 et 4, l'activité de revendeur est moins accessible que celle de récupérateur dont l'indice est inférieur ou égal à 2. Le fait que la quasi-totalité des revendeurs de la décharge aient été auparavant des récupérateurs est aussi un indicateur que la pratique de revendeur demeure moins accessible. La saturation actuelle de la décharge au plan des espaces aménageables à des fins de packs, conjugué avec la superficie moins importante des packs des revendeurs qui se sont implantés, informe encore sur la difficulté relative d'accès à l'activité de revendeur.

Enfin, même s'il avère difficile de soutenir que les récupérateurs demeurent confinés au niveau de survie, il apparaît manifeste que l'activité de revendeur permet d'obtenir des revenus substantiels que jaloueraient sûrement certains employés de la fonction publique. Pour fin de comparaison on pourrait signaler que le salaire mensuel d'un médecin ou d'un ingénieur en début de carrière dans l'administration est inférieur à 150 000 F.CFA.

Il convient toutefois de noter que le statut social de la profession de revendeur, notamment à la décharge de Mbeubeus, n'est pas élevé. C'est ce qui explique que la majorité des récupérateurs qui ont participé aux entrevues ne souhaitent pas dans l'avenir évoluer vers la profession de revendeur. Beaucoup espèrent épargner de l'argent pour émigrer à l'étranger ou pour démarrer une autre activité génératrice de revenus, loin des déchets, s'ils ne souhaitent pas simplement aller apprendre un métier.

Le revendeur Idou qui, avec une expérience de trente ans à la décharge, confirme cette aspiration des récupérateurs. En effet, il soutient que la durée la plus longue qu'un récupérateur travaille avec lui est de sept à huit ans et que généralement, quand il le quitte, c'est plutôt pour apprendre un métier ou pour faire autre chose, mais non pour s'établir à son propre compte comme revendeur.

6.5 Les revendeurs en ville

Dans la ville de Dakar, notre échantillon comprend six revendeurs répartis dans les principaux sites de la ville, en l'occurrence Grand Yoff, Colobane-Terrain Foyer, la zone industrielle de Colobane, la rue Tolbiac, la Sicap Liberté 6 et Rebeuss. Ces derniers se distinguent principalement par rapport aux variables que sont l'accès à des terrains, la pratique de la pluri-activité, l'existence de liens avec l'économie moderne mais aussi leur expérience dans la valorisation. Quant à la participation à des groupements, elle est moins observée au niveau de revendeurs opérant dans des packs disséminés sur les différents sites existant dans la ville. Ces revendeurs ne présentent pas non plus de différences par rapport au niveau d'informalité de leur activité.

Nous avons ainsi réalisé des entrevues avec :

- Gorgui, revendeur tout-venant au Colobane-Terrain Foyer où on observe quatre packs de revendeurs;
- Dioupa, revendeuse de ferraille à Rebeuss dans un pack familial que leur père, très vieux, n'arrive plus à faire fonctionner seul. Elle opère dans ce pack avec deux

autres de ses frères. Elle demeure la seule femme observée jusqu'à date dans la pratique de la revente à l'intérieur d'un pack;

- Diamé, revendeur à Grand Yoff dans un pack où il travaille avec trois autres revendeurs;
- Bamar, revendeur ferraille à Grand Yoff (Zone de captage des eaux);
- Lappa, revendeur tout-venant dans le seul pack encore existant à la Sicap Liberté 6 et où il s'est établi avec cinq autres revendeurs;
- Mboye, un revendeur de bouteilles, bidons, fûts et sceaux de différentes capacités et disposant d'une cantine sur la rue Tolbiac.

Dans le cadre du revendeur Gorgui, nous n'avons pas pu évaluer ses revenus ainsi que l'indice de difficulté d'accès de son activité. Nous avons néanmoins conservé l'entrevue que nous avons réalisée avec lui car c'est l'un des quatre revendeurs du site Colobane - Terrain Foyer à où depuis 1979 sont implantés des packs de revendeurs, qui font l'objet fréquentes menaces de déguerpissement vu leur proximité avec le centre ville de Dakar.

Les indices de difficulté d'accès obtenus avec les autres cinq revendeurs sont compris entre 3 et 5. Ils sont estimés à 4 pour Mboye, Diamé et Dioupa. ; à 3 pour Lappa et à 5 pour Bamar.

A l'instar des revendeurs de la décharge, les revendeurs dans les packs en ville effectuent aussi une activité qui nécessite un petit capital et un apprentissage de courte durée.

Ce besoin d'apprentissage est réel si on veut pas se faire arnaquer par les récupérateurs, soutient Lappa qui l'illustre à travers le récit suivant de son parcours :

Au départ, j'avais une somme de 15 000 F.CFA, que j'ai entièrement utilisée à l'achat de bouteilles et de sacs vides. Je me souviens qu'en huit jours, j'avais déjà dépensé les 15 000 et je n'avais toujours pas de clients pour acheter mes objets. Au bout de quinze jour j'ai tout écoulé au marché et je n'ai eu que 4 000 F.CFA de bénéfice. Les récupérateurs me trompaient et me vendaient à des prix irraisonnables. Quand mes voisins ont su que je me faisais rouler par les récupérateurs, ils n'en revenaient pas et ils m'ont beaucoup aidé. Il faut bien connaître l'activité pour réussir.

Ils perçoivent aussi normalement leur travail même s'ils trouvent qu'une partie du public le déconsidère. C'est ce que constate Mboye qui, bien que travaillant avec des objets propres, provenant essentiellement de l'activité industrielle et commerciale et installé dans une cantine et non dans un pack, souligne :

Cette activité me permet de m'occuper de moi-même et de ma famille, j'en suis fier et je ne me plains pas, Dieu merci. Les gens qui passent par là pour se rendre en ville nous regardent parfois d'un œil curieux, ils ne peuvent pas comprendre comment un gros gaillard peut se permettre de vendre des marchandises apparemment inutiles. Ils se trompent car c'est avec cela que nous vivons ; ceux qui ne comprennent pas nous traitent comme des pauvres gens et ne nous accordent aucune importance. Par contre, je sais que beaucoup de gens savent l'utilité de notre activité. Au niveau de notre quartier, nous sommes respectés par la population. Ici aussi, nous n'avons aucun problème avec les autres commerçants, il y'a un respect mutuel entre nous. Nous sommes tous réunis ici pour les mêmes causes, nous occupons le même terrain donc nous devons être solidaires.

Dioupa, la seule femme du groupe, qui doit être davantage soumise à l'incompréhension du public du fait notamment de sa situation de femme, ajoute que :

Ce travail n'est pas difficile, il suffit de faire l'apprentissage pendant quelques temps seulement. Il ne faut pas aussi avoir le complexe d'exercer cette activité car c'est un travail comme les autres qui nous permet de vivre honnêtement et dignement. Parfois, mes promotionnaires d'école passent ici me voir, elles sont très étonnées de me voir dans la ferraille. Il y en a même qui me disent que je suis en train de me dégrader. Ce qu'elles ne comprennent pas, c'est le fait que je me sente très heureuse et très comblée quand je travaille ici. Je pouvais rouler en voiture comme elles, j'en ai les moyens mais j'ai d'autres priorités. L'essentiel est que je gagne ma vie décemment.

L'activité de revendeur est néanmoins dotée d'un statut social plus élevé que celui des récupérateurs. Ainsi, Diamé soutient que :

Tu sais-nous, nous sommes des villageois nous travaillons dans la dignité et l'honnêteté, tout ce que nous évitons c'est le vice. Les gens qui nous rendent visite, qui viennent du village sont contents de nous voir exercer ce métier. Mais ils n'apprécient pas le travail de récupérateur parce qu'ils trouvent que c'est dégradant. Les jeunes de Lambaye qui font la récupération ne le font pas continuellement, s'ils trouvent autre chose ils vont abandonner la récupération.

Certains d'entre eux assimilent même les récupérateurs à des délinquants. C'est le cas de Mboye qui soutient :

Je n'ai jamais acheté avec eux (les récupérateurs) parce que la majorité sont des délinquants, nous nous méfions d'eux, surtout ceux qui sont ici en ville. Dès fois, ils volent des matières pour venir les écouler à Tolbiac ou à Raffanel (une rue du centre ville). En général, les petits

récupérateurs vont vendre leurs matières dans les packs. Si on se hasarde à acheter leur récupération, nous risquons d'avoir la police à nos trousses.

En ce qui a trait aux revenus des revendeurs, ils ont aussi été très difficiles à obtenir. Les raisons de ce secret entourant la question des revenus sont d'abord sociologique car au Sénégal rare sont les personnes qui acceptent de communiquer leurs revenus. C'est ce qui explique que Bamar m'a répondu à cette question : « Si je vous demande votre salaire est-ce que vous allez me le dire? En tous cas, je sais que je parviens à satisfaire mes besoins avec l'argent que je gagne, c'est l'essentiel. Si tu te rends chez moi au village, tu sauras qui je suis. »

Ces populations sont aussi soumises au harcèlement des pouvoirs publics à des fins d'imposition et de taxation et sont donc peu enclines à déclarer les revenus exacts qu'elles gagnent.

Aussi, l'absence d'enregistrement de leurs transactions fait qu'ils sont rarement amenés à déclarer avec exactitude le niveau de leurs revenus, d'autant plus que les dépenses liées à l'activité sont rarement séparées des dépenses sociales.

L'évaluation des revenus des revendeurs de la ville a été donc une construction et une estimation, quoique minimale. Nous avons quelques fois considéré le niveau de dépenses effectuées par le revendeur pour entretenir sa famille pour en déduire celui de ses revenus minimaux, ou celui de ses achats quotidiens avec une marge minimale de 50 % telle qu'obtenue dans le cadre de Mbeubeuss. Cette marge minimale de 50 % a aussi été confirmée à partir de la revente de la ferraille dont les coûts et chiffres d'affaires sont faciles à obtenir du fait des destinations connues de cette matière (une société formelle d'achat et d'exportation et une usine de recyclage de la ferraille principalement), de l'achat et de la revente de cette matière au poids et du nombre limité d'opérations de revente par mois.

Les revenus minimaux obtenus sont donc de :

- 250 000 F.CFA pour Bamar, revendeur de ferraille et métaux non ferreux, en tenant compte du montant moyen de 20 000 F.CFA qu'il dépense par jour pour acheter des matières, d'une marge bénéficiaire minimale de 50 % et de 25 jours d'activité dans le mois;
- de plus de 150 000 F.CFA pour Mboye, revendeur de contenants (bouteilles, bidons, fûts) propres. Ces revenus ne prennent en compte que le montant de 100 000 F.CFA qu'il envoie mensuellement à sa famille restée au village et ses dépenses de subsistance en ville. Le niveau de son épargne mensuelle qui est non négligeable car elle lui a permis de financer l'acquisition d'un champ au village, n'a pas été considérée, faute d'information ;
- de 137 500 F.CFA pour Diamé, revendeur tout-venant à Grand Yoff car ses dépenses mensuelles qui comprennent l'argent envoyé à sa famille au village, son loyer et ses dépenses de subsistance dépassent toujours 125 000 F.CFA par mois et atteignent quelques fois 150 000 F.CFA. Nous avons ainsi considéré la moyenne de 125 000 et 150 000 F.CFA ;
- de plus 200 000 F.CFA pour Dioupa, revendeuse ferraille et métaux non ferreux à Rebeuss. Ces revenus sont établis à partir de ses dépenses mensuelles minimales de 200 000 F.CFA et de sa difficulté à épargner qui, selon elle, provient de ce niveau élevé de dépenses;
- et de 70 000 F.CFA au moins pour Lappa, revendeur tout-venant à Liberté 6. Ces revenus sont calculés à partir de ses ventes de cartons de 12 bouteilles (autour de 100 par mois), de papiers, ses réparations et revente de valises et sacs et ses ventes de ferraille à l'usine de recyclage de la ferraille.

Nous n'avons pas pu évaluer les revenus de Gorgui qui doivent être plus importants que pour les autres revendeurs de tout-venant. En effet, les packs sur ce site de Colobane-Terrain Foyer se sont implantés depuis 23 ans et ce revendeur possède aussi quelques 35

années d'expérience. Selon les revendeurs installés sur ce site, la plupart des revendeurs des packs « bouteilles » dans les différents sites de Dakar ont été formés chez eux et demeurent aussi leurs parents. On a aussi observé une activité intense et beaucoup de transactions avec les récupérateurs dans ces packs de Colobane-Terrain Foyer. Ainsi, dans le pack de son frère d'à coté, en une heure trente minutes, nous avons observé des transactions avec huit récupérateurs. Gorgui déclare lui-même que quelques 25 à 30 récupérateurs viennent vendre chaque jour dans son pack. Ce site jouit aussi d'une très grande réputation à Dakar où la plupart des acteurs informels de la valorisation des déchets enquêtés en font référence dans les entrevues qu'ils nous ont accordé.

A l'instar des revendeurs de la décharge, ceux de la ville disposent aussi de revenus relativement importants. Le revenu le plus faible, 70 000 F.CFA par mois, représente plus de deux fois le revenu moyen au Sénégal de 29 200 F.CFA par mois. Les revenus de ces revendeurs les font donc figurer parmi les catégories de populations aux revenus élevés.

Ces revenus sont aussi beaucoup plus importants que ceux des récupérateurs, sédentaires à la décharge comme itinérants en ville qui varient entre 20 000 à 110 000 F.CFA. On peut donc soutenir que les revendeurs dans les packs de la ville de Dakar se situent à une catégorie distincte des récupérateurs, même si ces derniers ne s'avèrent pas confinés à la survie.

6.6 Les grossistes spécialisés

6.6.1 Les grossistes spécialisés e ferraille et métaux divers

Notre enquête a porté sur quatre grossistes de ferraille différenciés principalement par le facteur relatif à l'accès aux terrains. En effet, ces derniers participent rarement à des groupements. Un seul parmi les quatre est membre d'un Groupement d'Intérêt Économique (GIE), un type de micro-entreprise formelle dont les coûts d'établissements sont faibles, les modalités de mise en place simples et à la portée des acteurs même non

instruits et dont les résultats financiers sont peu imposés. Quant à la pluriactivité, elle est pratiquée par trois des quatre grossistes, notamment dans le financement des activités agricoles en milieu rural d'où ils sont généralement originaires. Le seul qui n'en effectue pas encore est le plus jeune du groupe, qui possède aussi le moins d'expérience dans la pratique de cette activité. Ces quatre grossistes en ont tous une supérieure à dix ans et trois d'entre eux en ont une supérieure ou égale à trente ans. Du fait de leur situation de grossiste, ils ont tous une forte liaison avec l'économie moderne. Ils commercialisent une très grande partie de leur production à des entreprises formelles et une part significative de la ferraille et des métaux qu'ils achètent sont collectés de la zone industrielle.

Notre échantillon comprend donc les grossistes suivants :

- Serigne, un ancien de la profession, président d'un GIE de 10 membres, établi dans la zone industrielle à Yarakh. Son activité s'est diversifié avec la vente de véhicules d'occasion et de pièces de rechange récupérées de carcasses de voitures achetées. La ferraille et les métaux récupérés de ces carcasses sont vendues, principalement à une entreprise formelle d'achat et d'exportation de métaux non ferreux , Tremex;
- Diongue, disposant de deux packs à Yarakh et Diamaguène (dans la ville de Pikine), approvisionnant quelque fois des bateaux exportateurs vers l'Europe. Il a acquis treize années d'expérience en travaillant avec une entreprise installée par des européens à Dakar entre 1960 et 1970, qui était spécialisée dans l'exportation de ferraille et de métaux en Europe ;
- Gallas, dont le pack est localisé à Grand Yoff et qui a connu trois déguerpissements de différents endroits de Dakar le dernier a eu lieu après l'entrevue qu'il nous accordée au mois de septembre 2002;
- Moussé, basé à la zone industrielle de Colobane, qui avec douze ans, possède la plus petite expérience du groupe. Il ne pratique pas la pluri-activité et commercialise la quasi-totalité de sa production à l'entreprise formelle d'achat et d'exportation de la ferraille et des métaux non ferreux, Tremex.

Les entrevues réalisées avec ces derniers ont permis de déterminer l'indice de difficulté d'accès à cette activité et qui est compris entre 7 et 9 sur maximum possible de 9. Cette activité est donc très difficile d'accès.

En effet, les besoins en capital et en compétence sont très importants. Le capital nécessaire pour démarrer une telle activité est de 300 000, 500 000, 3 à 5 millions de F.CFA respectivement pour Serigne, Moussé et Diongue.; quant à Gallas. il recommande de commencer avec 1 000 000 F.CFA. En considérant qu'un grossiste achète au moins pour 100 000 F.CFA de ferraille et de métaux par jour et qu'il vende une fois par 5 jour, le montant de 500 000 F s'avère être un minimum pour démarrer une telle activité quand on sait qu'il faudra aussi chercher un emplacement et l'équiper, quoique sommairement. Un tel montant doit être considéré très élevé dans un pays comme le Sénégal où le revenu moyen annuel est de 350 000 F.CFA.

La pratique de cette activité exige aussi des compétences spécifiques, donc un apprentissage dont la durée moyenne est d'au moins un an selon Diongue et Gallas. Moussé déclare quant à lui avoir fait un apprentissage de trois ans dans un pack. L'acquisition de connaissance sur les métaux est essentielle selon Diongue :

[...] les matières différent, tu peux voir un métal et croire qu'il a de la valeur alors qu'il n'en a pas. Que ce soit avec le cuivre, le bronze, l'aluminium, il n'est pas facile de faire la différence. C'est difficile pour le récupérateur aussi parce qu'il peut avoir un métal qui vaut 500 000 F.CFA sans le savoir. L'acheteur, lui, connaissant la valeur lui propose un prix très bas. Il faut bien connaître la valeur du produit, connaître le côté mécanique pour savoir qu'une telle pièce peut coûter tant de francs. Bref, il faut obligatoirement bien connaître l'objet que l'on vend. Il faut être au moins pendant un an avec quelqu'un qui connaît bien et qui est bien expérimenté dans le travail de ferrailleur. Nous, nous avons eu la chance de travailler avec des blancs, donc nous connaissons beaucoup de choses. Même dans les autres packs, ils me connaissent. Si tu leur demande quelque chose qu'ils ignorent dans ferraille, ils te disent de me le demander. Les blancs achetaient de la ferraille partout, au Mali, à la société des chemins de fer. Donc, forcément quand on travaille avec eux on est assez édifié sur la ferraille.

Les grossistes de ferraille et métaux ont aussi en général une perception très positive de leur activité. Ainsi, Diongue déclare vouloir payer le billet d'avion aux membres de sa famille revendeurs établis dans un de ses pack pour qu'ils aillent faire fortune à l'extérieur du pays car selon lui : « Ils ne pourraient pas trouver un emploi meilleur que la vente de ferraille au Sénégal. »

Ils considèrent aussi la perception du public à leur égard généralement normale avec des exceptions cependant. Ainsi, Moussé soutient que :

[...] les gens nous respectent car c'est un travail comme les autres même si c'est salissant. Lors des cérémonies ou bien quand nous sommes chez nous, nous sommes bien respectés par notre entourage. Quand même il y a des gens qui aiment minimiser les autres et cela est surtout fréquent chez les femmes, je suis persuadé qu'il y a des personnes qui n'aimeront pas venir s'asseoir dans pack et causer.

Quant aux revenus mensuels de ces grossistes spécialisés, ils sont très élevés. Ils atteignent plus de 875 000 (compte non tenu de la vente des métaux non ferreux), 1 950 000 et 3.000 000 F.CFA respectivement pour Moussé, Gallas et Diongue. Quant à Serigne, il déclare connaître une baisse d'activité dans la vente de la ferraille et des métaux à cause de la saturation de la profession et souligne que c'est cette situation qui a favorisé la diversification de ses activités. Il ajoute qu'il réalisait durant les années 1990 une épargne de 500 000 F.CFA par mois tirée exclusivement de la vente de la ferraille.

Les activités de grossistes en ferraille et métaux divers rapportent donc des revenus mensuels très substantiels, qui peuvent dépasser plus de vingt cinq fois le SMIG de 35 000 F.CFA par mois (revenu de Moussé). Ces acteurs se situent donc dans le segment supérieur de la valorisation informelle des déchets au plan des revenus.

6.6.2 Les grossistes spécialisés de matières plastiques

Nous avons effectué des enquêtes auprès de deux grossistes implantés au marché Thiaroye dans la ville de Pikine et du seul grossiste de la décharge de Mbeubeuss. Ces trois acteurs, bien qu'implantés en dehors de la ville de Dakar font partie intégrante de la filière de valorisation des déchets plastiques de Dakar. En effet, la décharge de Mbeubeuss la seule autorisée de la région de Dakar. Quant au marché Thiaroye, il demeure l'un des rares de la région où on dénombre plusieurs cantines grossistes de matières plastiques récupérées et qui polarisent plusieurs récupérateurs et revendeurs de la ville de Dakar. La concentration de grossistes de matières plastiques en cet endroit pourrait s'expliquer par la proximité des usines de plastiques situées sur la route de Rufisque entre Mbao, Thiaroye et Yarakh.

Les grossistes enquêtés sont respectivement :

- Bidial, une jeune femme propriétaire de trois cantines au marché Thiaroye, spécialisée principalement dans l'achat et la vente de matières plastiques, des métaux non ferreux et, dans une moindre mesure, des bouteilles de boisson. Cette dernière paie donc régulièrement des taxes municipales, des frais de gardiennage et emploie en moyenne une à deux personnes par jour pour les tâches de triage des matières plastiques et d'ensachage,
- Arba, un grossiste de matières plastiques implanté au marché Thiaroye, à côté de la voie ferrée sur un emplacement non autorisé, encombrant la voie et soumis à de fréquents harcèlements des autorités du marché et des chemins de fer. Ce dernier dispose aussi d'une charrette qu'il loue pour le transport dans le marché et emploie un charretier payé mensuellement. Il intervient aussi dans l'achat et la vente de métaux.
- Et, Niassa, le seul grossiste de matières plastiques implanté sur le site de Mbeubeuss, à Baol, qui fut récupérateur dans le passé et qui n'achète qu'auprès des revendeurs de la décharge et des personnes extérieures de la décharge, en provenance surtout des régions de l'intérieur du Sénégal. Il n'achète donc pas auprès des récupérateurs de Mbeubeuss bien qu'il soit situé sur le même site que les revendeurs auxquels ces récupérateurs vendent. Il intervient exclusivement dans les matières plastiques récupérées et a investi dans l'élevage dans sa région d'origine...

Nous n'avons pu obtenir les indices de difficulté d'accès que pour Bidial et Niassa et il atteint pour ces deux respectivement 7 et 5. L'indice pour Niassa, relativement bas dans le cas d'un grossiste, pourrait s'expliquer par son installation dans Mbeubeuss. En effet, la perception que le public a des acteurs de la valorisation des déchets à la décharge de Mbeubeuss ne varie pas selon que ce dernier soit récupérateur, revendeur ou grossiste. Ces distinctions ne sont pas faites par le public, qui rejette toutes les activités à la décharge, axée selon lui sur les déchets. Niassa a néanmoins une perception très positive de son activité. Aussi, il souligne que :

Ils [mes parents] sont tous contents de moi, ils savent que je suis à Dakar pour travailler, ce sont leurs prières qui me font avancer, j'ai une femme et des enfants et je m'occupe bien d'eux, Dieu merci. Les étrangers qui viennent ici à Mbeubeuss ont parfois pitié de nous, ils ignorent ce que nous gagnons ici. A Mbeubeuss, nous portons des tenues de travail, mais une fois rentré à la maison, nous nous habillons décentement avec des habits de valeur bien parfumés. Parfois, lors des cérémonies, nous rencontrons les *baol-baol* de Sandaga, le plus grand marché de Dakar nous ne les envions pas du tout et nous sommes aussi respectés qu'eux.

Quant à Bidial, elle trouve que son activité est perçue normalement car, à l'instar des autres commerçants du marché, elle ne fait qu'acheter et vendre.

L'importance du capital de départ s'avère moins importante dans le cas de Niassa. En effet, ce dernier note qu'il n'avait pas beaucoup d'argent en démarrant et ajoute :

J'ai contacté l'usine et je suis venu prendre la matière à crédit dans trois packs pour l'amener à la SSPA. Heureusement pour moi, ils m'ont payé et je suis venu rendre aux revendeurs leur argent, j'ai pris le bénéfice pour acheter un autre stock. C'est ainsi que j'ai commencé ce commerce.

Ainsi, l'accès à l'activité de grossistes spécialisés aux matières plastiques à la décharge de Mbeubeuss semble aussi être protégé par des réseaux de lignage et d'affinité. En effet, à l'instar des récupérateurs et revendeurs de Baol à Mbeubeuss, Niassa est aussi originaire de la région de Baol, et est très actif dans la Dahira mouride. En plus, plusieurs revendeurs de Baol déclarent avoir des liens de parenté avec lui. Aussi, l'implantation de Niassa semble avoir été facilitée par l'établissement d'un accord avec les revendeurs. Cet accord oblige donc les récupérateurs de Mbeubeuss à toujours vendre leurs matières plastiques aux revendeurs sur le site, qui à leur tour les revendent à Niassa. Ainsi, les récupérateurs qui stockent jusqu'à obtenir des quantités importantes et qui n'adhèrent pas à ce « consensus » sont contraints de trouver des acheteurs en dehors de Mbeubeuss, par exemple des revendeurs itinérants qui s'approvisionnent directement à la décharge.

Quant aux revenus de ces grossistes, ils s'avèrent très importants pour Bidial et Niassa. Bidial réalise un revenu tiré de la vente des matières plastiques récupérées d'environ 700 000 F.CFA par mois. Ces revenus ne tiennent pas compte des métaux non ferreux qu'elle revend aussi en gros à une entreprise d'achat et d'exportation (Afrique Métaux),

en y effectuant deux à trois livraisons par mois. Elle revend aussi des bouteilles de boisson à un commerçant en gros de boisson. Quant à ses coûts mensuels, ils représentent autour de 76 500 F.CFA. Les revenus de Bidial devront donc substantiellement dépasser ces 700 000 F.CFA quand on sait que son activité lui a déjà permis de réaliser des investissements en acquérant des cantines de 5.4 millions de F.CFA.

Les revenus mensuels de Niassa sont évalués à 1 965 000 F.CFA compte non tenu du salaire mensuel qu'il paie à son jeune frère qui l'assiste dans le travail.

Quant à Arba, il ne vend que 3 tonnes de matières plastiques par mois à l'usine contre 14 et 40,5 tonnes respectivement pour Bidial et Niassa. Aussi, les prix d'achat de ses matières à l'usine semblent moins préférentiels que ceux des deux autres grossistes. Ainsi, la vente de matières plastiques lui procure entre 75 000 et 150 000 F.CFA. Il revend les métaux auprès des artisans de la zone industrielle de Colobane; il n'agit donc comme grossiste qu'avec les matières plastiques. Le prix d'achat des matières plastiques qu'il obtient des industries se situe en dessous de celui de Bidial et Niassa. Cette situation peut s'expliquer par le fait que l'usine ne lui accorde pas de faveur vue les faibles quantités qu'il amène et peut être son manque d'assiduité (il déménage souvent d'emplacement). Il souligne aussi qu'il les stockait dans une cantine que le gardien du marché lui avait prêtée et chaque semaine, il revendait le stock constitué aux femmes grossistes à l'intérieur du marché. On pourrait valablement soutenir qu'il agissait plutôt comme un revendeur et que la mutation de son activité vers celle de grossiste n'est pas encore effective.

Ainsi, en considérant les revenus de Bidial et de Niassa, nous pouvons soutenir que les grossistes de matières plastiques, à l'instar de ceux de la ferraille et des métaux, se situent dans le segment supérieur de la valorisation des déchets.

6.7 Les artisans / récupérateurs

En ce qui concerne les artisans, la plupart des chercheurs adhérant aux thèses trialistes les classent dans le segment supérieur du secteur informel, du fait notamment de l'importance des compétences techniques requises pour exercer cette activité, de la nécessité de disposer d'un atelier équipé en machines et outils, donc de disposer d'un capital de départ. C'est ce qu'observe Dubresson (2000 : 28-9) quand il souligne que :

Jusqu'au début des années 80 coexistaient d'une part un « informel artisanal haut de gamme » (confection, réparation, menuiserie, boulangerie, métiers de bâtiments, transport, services financiers) à capital initial relativement élevé, souvent verrouillé par des réseaux familiaux ou lignagers, et dont les patrons affectaient le surplus à la multiplication des établissements pour minimiser les risques plutôt qu'à la recherche des gains de productivité, d'autre part un « informel bas de gamme », majoritaire (commerce ambulancier, métiers de rue, modestes unités sédentaires), dégageant peu de surplus et assurant une économie de survie.

Cet « informel artisanal haut de gamme » inclut donc les fondeurs de métal (aluminium essentiellement) et les fabricants de bâches et sacs en plastiques que nous avons étudié dans le cadre de cette recherche.

Parmi les critères avancés par les chercheurs pour caractériser la difficulté d'accès aux activités artisanales figure leur protection par des réseaux de lignage, en particulier les castes. En effet, le métier d'artisan en Afrique en général, au Sénégal en particulier, est traditionnellement exercé par des castes particulières. C'est notamment le cas avec le travail du métal (forge, fonte, etc.) qui demeure quasiment l'apanage des *Teugs*.

Aussi, avons-nous convenu de ne pas reprendre l'étude sur la segmentation pour cette catégorie d'acteur informel de la valorisation des déchets qui est l'artisan-récupérateur. Leur activité demeure donc difficile d'accès en raison du niveau de compétence requis, des besoins en capitaux et de la protection par les raisons sous communautaires.

En ce qui a trait aux revenus de ces artisans-récupérateurs, ils se situent entre 131 000 et 280 000 F.CFA pour les fondeurs compte non tenu des intéressements ou salaires versés aux apprentis et aides, et entre 115 000 et 400 000 F.CFA pour les fabricants de bâches et de sacs. Ces revenus, quoique très importants comparativement au SMIG et au revenu moyen au Sénégal, s'avèrent inférieurs à ceux des grossistes spécialisés. Ils sont aussi très proches de ceux des revendeurs.

6.8 Analyse de la segmentation et de ses critères

Au regard des données analysées précédemment, on observe que l'indice de difficulté d'accès de l'activité de valorisation informelle des déchets augmente avec les revenus.

En effet, l'indice de difficulté d'accès le plus bas est obtenu avec les récupérateurs. Il est inférieur ou égal à 2 pour ces derniers dont les revenus mensuels sont compris entre 20 000 et 150 000 F. CFA. Cet indice varie de 3 à 5 pour les revendeurs dont les revenus situent entre 70 000 à 283 000 F.CFA et de 5 à 9 pour les grossistes spécialisés avec des revenus allant de 700 000 à 3 000 000 F.CFA.

On peut donc conclure que plus les activités de valorisation informelle des déchets permettent d'assurer des revenus importants, plus elles sont difficiles d'accès. Aussi, les critères utilisés, en l'occurrence le capital de départ, les compétences requises et le statut social de l'activité s'avèrent être des indicateurs pertinents de la difficulté d'accès.

En ce qui a trait à la segmentation en deux franges, dont l'une, formée essentiellement par les récupérateurs, demeure de survie et l'autre permet de dégager des surplus, les travaux de recherche sur le terrain n'ont pas permis d'aboutir à cette conclusion. En effet, en dehors du revenu mensuel de 20 000 F.CFA obtenu par un récupérateur-enfant, les revenus de tous les autres récupérateurs (décharge, terreau et itinérants en ville) dépassent le revenu de subsistance, représenté par le SMIG, soit 35 000 F.CFA par mois et se situent entre 45 000 et 110 000 F.CFA. On peut donc considérer qu'à l'exception des récupérateurs-enfants, les autres ne se situent pas dans la frange de survie. L'âge serait un autre critère de difficulté d'accès dans l'activité de valorisation des déchets que des recherches plus représentatives et plus exhaustives permettraient de confirmer.

Aussi, même si les récupérateurs ne s'inscrivent pas systématiquement dans la frange de survie, les revenus qu'ils obtiennent les font figurer dans une catégorie distincte des revendeurs, mais surtout de celle des grossistes spécialisés. On serait donc en présence de trois segments d'acteurs formés respectivement par les récupérateurs, les revendeurs et les grossistes spécialisés. Quant aux artisans/récupérateurs, leurs revenus mensuels

compris entre 115 000 et 400 000 F.CFA les feraient plutôt figurer dans le même segment que les revendeurs.

Les enquêtes auprès des revendeurs de la décharge ont aussi permis d'observer que ces derniers instaurent une distinction entre ceux qu'ils appellent « les enfants », récupérateurs âgés de 7 à 15 ans, provenant des zones environnantes de la décharge et qui écoulent quotidiennement leur production, et les autres récupérateurs moins jeunes, provenant du milieu rural, parentés souvent aux revendeurs et qui stockent certaines de leurs matières pour en obtenir de meilleurs prix, même en dehors de la décharge.

Ces « enfants » agissent donc selon une démarche moins professionnelle et font dire au revendeur Idou au Baol à la décharge que :

Ce qui les préoccupe c'est comment gagner de l'argent qu'ils vont mettre dans leur poche. C'est nous les grandes personnes qui sommes là, qui savons que c'est nous qui les gérons. Nous devons les encadrer et régler les problèmes en sachant que c'est nous qui les dirigeons, ou qu'ils ont l'âge de nos enfants, de nos jeunes frères. Mais eux, chaque jour ce qui les préoccupe, c'est l'argent qu'ils vont mettre dans leur poche, c'est ça leur affaire. Même si on convoque une réunion, on ne les voit pas. Ce qui les intéresse c'est leur argent.

La difficulté d'accès à certaines activités figurant dans les catégories supérieures de la valorisation informelle des déchets est aussi accrue par l'existence de réseaux de lignage (parenté, ethnie, secte et région d'origine). Ceci est particulièrement observable sur le site de Baol à la décharge de Mbeubeuss où les récupérateurs venant des villages (du département de Bambey en général) disposent de possibilités de stockage auprès des revendeurs parentés à eux ou originaires des mêmes villages, qui leur permettent de réaliser des revenus plus importants. On l'observe aussi dans les packs de Dakar où la plupart des revendeurs habitent le village de Lambaye. Tous les trois revendeurs installés à Colobane-Terrain foyer depuis 1978, Aniaye, revendeur depuis 1961, basé à Grand Yoff ainsi que Lappa, revendeur tout-venant dans le seul pack encore existant à la Sicap Liberté 6 et où il s'est établi avec cinq autres revendeurs, sont tous des ressortissants de Lambaye

Le nom de Lambaye, est même donné au plus important pack à Dakar et à Pikine où sont vendues toutes sortes de matériaux neufs comme usagés.

L'importance des réseaux de lignage dans les activités liées au travail de métal comme les revendeurs et les grossistes spécialisés dans la ferraille et les métaux ainsi que les artisans/récupérateurs de métaux a aussi été bien mise en exergue par beaucoup de chercheurs, dont Labatut (1998). En effet, dans le cadre de sa thèse de doctorat intitulée « La petite production marchande à Dakar », il a pu mettre en évidence la prépondérance de la caste des Teugs dans les métiers liés au travail des métaux, récupérés ou non.

Le statut social apparaît au vu des entrevues réalisées comme un critère majeur parmi les indicateurs de la difficulté d'accès aux activités. Le niveau de revenu est considéré souvent moins important que le statut social de la profession. C'est le cas notamment de l'activité de récupération, qui permet dans bien des situations d'obtenir des revenus plus importants que ceux réalisés dans les activités de manœuvre, et même dans certains métiers d'ouvriers. Néanmoins, les récupérateurs sont enclins à l'abandonner pour toute autre occupation professionnelle à l'image moins négative, même moins bien rétribuée. La récupération se situe donc dans la frange bas de gamme, d'accès très facile même si elle permet souvent de réaliser des revenus supérieurs au minimum de subsistance. L'analyse du récit ci-dessous de Magou, confectionneur de bâches et de sacs en toiles plastiques, portant sur son parcours depuis la récupération jusqu'à l'artisanat illustre adéquatement l'enjeu que constitue le statut social du métier de récupérateur.

Encadré 8 : Récit de Magou sur son parcours du métier récupérateur à celui d'artisan, fabricant de bâches et sacs au marché.

A mon arrivée à Dakar, j'ai constaté que mon cousin qui devait m'héberger était un récupérateur. C'est ainsi que je me suis lancé dans la récupération, j'allais de poubelle en poubelle et je ramassais des bouteilles, des pots de Nescafé, des chaussures usées. C'était un travail que je n'aimais pas du tout, mais je n'avais pas le choix parce que n'ayant pas une autre alternative. Donc, de 1988 à 1990, je ne faisais que la récupération. Dès fois, il m'arrivait d'apercevoir des gens qui venaient de Nioro et je me cachais pour qu'ils ne me voient pas. C'est surtout ce qui m'a poussé à partir récupérer à Mbeubeuss parce qu'au moins, il y a la discrétion là-bas. Je n'ai pas duré à Mbeubeuss, je n'ai fait là-bas que 6 mois. Au début de l'année 1990, je suis venu à Thiaroye [...]. J'ai quitté Mbeubeuss parce que j'ai été menacé par les autres récupérateurs, ils voulaient me battre à mort car j'avais accepté de collaborer avec des étrangers qui étaient venus pour prendre des photos et chercher des informations sur la récupération. Ils avaient raison parce que 10 jours après, j'ai reçu une lettre de mon père me disant de rentrer à Nioro définitivement et le plus rapidement possible. J'étais affolé et heureusement je parvenais à garder chaque semaine 10 000 F chez une tante qui habitait à "Ben Baraque". A mon arrivée, ma famille m'a appris qu'elle a entendu mes propos à la radio. Mon père était très en colère et il m'a interdit de retourner à Dakar. Il ne voulait pas que j'exerce le métier de "Boujouman" (récupérateur), parce que c'est une honte pour eux et il ajouta que tout le monde était au courant. Il avait même refusé de prendre les 75 000 F que je lui avais ramené. Je suis allé le même soir voir mon oncle, lui aussi avait entendu ma prestation à la radio et il n'était pas content de moi et finalement, c'est mon grand-père qui régla le problème. Un mois après, ils me laissèrent retourner à Dakar et avant de prendre congé d'eux, j'ai juré de ne plus faire la récupération dans les poubelles. Mon oncle qui m'a appris à coudre avait une machine en panne dans son atelier et il me l'a offert pour que je puisse me débrouiller. C'est cette même machine que vous voyez ici.

CHAPITRE 7 : LES FACTEURS DE CROISSANCE DES ACTIVITÉS DE VALORISATION

Les facteurs de croissance proposés dans les hypothèses sont : l'accès légal à des terrains, la participation à des groupements, l'expérience dans la valorisation, la pratique de la pluriactivité, le niveau de formalité et l'existence de liens avec l'économie moderne. Ces variables ont toutes été exprimées dans des indicateurs pour lesquels nous avons mesuré la valeur pour chacun des acteurs de la valorisation informelle de déchets figurant dans l'échantillon cette valeur à travers la synthèse des parties qui sont consacrées à ces indicateurs dans le rapport d'entretien.

Nous avons aussi pu agréger tous ces six facteurs de croissance et 20 indicateurs en un indice, appelé indice des facteurs de croissance, pouvant atteindre une valeur maximale de 39 points. Plus cet indice se rapproche de 39, plus l'acteur de la valorisation informelle des déchets mobilise au maximum les facteurs de croissance.

Ainsi, nous avons pu calculer pour chacun de ces acteurs et dans chaque typologie d'acteur, un indice des facteurs de croissance que nous avons mis en relation avec le niveau des revenus mensuels de cet acteur et des investissements directs qu'il a réalisés.

Nos hypothèses se vérifieront si dans chaque typologie d'acteur (revendeur à la décharge, revendeur en ville, grossiste spécialisé en matières plastiques, grossistes spécialisés en ferraille et métaux, artisans travaillant le métal et artisans confectionnant des bâches et des toiles), et dans notre échantillon au complet les acteurs qui obtiennent les revenus les plus élevés et qui réalisent les investissements les plus importants sont ceux qui ont l'indice de facteur de croissance le plus élevé sur une échelle de 0 à 39 points.

7.1 L'impact des facteurs de croissance sur chaque typologie d'acteur

7.1.1 L'activité de revendeur à la décharge de Mbeubuess

Les quatre revendeurs considérés, en l'occurrence Sassou, Idou, Baye Gor et Faya, se différencient principalement à travers les facteurs que sont la participation à des

groupements, l'expérience dans la valorisation et l'accès légal à des terrains, particulièrement la dimension du terrain et son accessibilité.

Ils obtiennent les indices de facteurs de croissance de : 20, 20, 16 et 13 points correspondant à des revenus mensuels moyens respectifs de 260 000, 283 000, 190 000 et 150 000 F.CFA. Aucun d'entre eux n'a réalisé d'investissements directs dans son activité.

La participation à l'association des récupérateurs "Bok Diom" a facilité les négociations entre les acteurs de la valorisation des déchets à la décharge avec les autorités politiques, administratives et policières, notamment pour éradiquer la présence de bandits et malfaiteurs à la décharge.

L'association a même été réactivée pour venir à bout de la fréquentation de la décharge par les bandits, les agresseurs et les malfaiteurs qui s'y cachaient ou y écoulait leur butin, selon Sassou et Idou. Cette action a donc permis à l'association de développer un partenariat avec les autorités publiques autour de la question de sécurité en particulier.

C'est ce que note Sassou, président de l'association, quand il soutient que :

L'association a beaucoup facilité nos relations avec les autorités, cela nous a permis d'être connu des autorités. Même le ministre de l'environnement de l'époque on a eu à le recevoir ici. Pour cela, elle a permis que l'on se fasse connaître. Quand on mettait en place l'association pour chasser les bandits d'ici, nous avons rencontré le sous-préfet. Il nous avait même signalé la présence de malfaiteurs dans la décharge de Mbeubeuss. Nous lui avons souligné que nous travaillons à Mbeubeuss et que notre intention était de chasser ces bandits de la décharge. Il nous avait répondu que si c'était ce que nous voulions, nous devrions aller à la gendarmerie. Et nous sommes allés rencontrer l'adjoint du commandant de brigade de la gendarmerie, qui nous a confirmé qu'il y avait justement plusieurs réclamations et plaintes de ce genre sur Mbeubeuss. Il a ajouté qu'il y'avait des agresseurs qui s'y abritaient et des voleurs qui y écoulait leur butin. Nous lui avons répondu qu'il s'y trouvait des agresseurs mais qu'on y écoulait pas des produits volés. On lui a souligné qu'on ne permettait à personne d'y vendre des objets volés et de tout temps. Il nous a signalé que justement, il paraît qu'un bandit recherché s'y cachait. Je lui ai répondu que je l'ai même aperçu aujourd'hui. Il m'a demandé donc quel était mon avis là-dessus, je lui ai répondu que c'est plutôt à moi de lui demander son avis. Il a demandé de l'avertir quand nous l'apercevrons la prochaine fois. Je lui ai répondu que non car la prochaine fois que nous l'apercevrons, nous allons le capturer et le lui livrer. C'est ce que nous avons fait lorsque nous l'avons aperçu. Depuis lors, l'association continue son chemin et cette action a fait fuir tous les agresseurs de la décharge.

Elle a aussi permis de mobiliser des financements, avec l'appui de l'ONG ENDA. C'est le cas notamment avec le financement obtenu dans le cadre du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) à travers son projet LIFE (*Local Initiative Fund*)

for Urban Environment). Ce financement a permis à l'association de disposer d'un local pour ses réunions (maison communautaire), de parcelle pour effectuer du maraîchage, d'un élevage de poulets et d'un programme d'appui en santé comprenant la vaccination, la consultation dans un centre de santé, la mise en place d'une boîte de pharmacie et la formation d'un préposé en santé. L'association a donc permis de mobiliser des financements dont il reste même une partie qui ne semble pas encore trouver une affectation, selon Sassou. Ce dernier ajoute que :

L'argent appartient à l'association. Depuis deux ans et demi, l'argent du projet affecté à l'élevage se fructifie. Nous avons ouvert notre compte dans la banque installée par les Canadiens à Malika. Si on a de l'argent, on le verse là-bas et si on a besoin on va le chercher à la banque. Nous payons ainsi notre facture de téléphone avec cet argent, donc c'est l'argent de l'association. Mais nous n'avons pas encore étudié ce qu'il faudrait en faire. Même une partie de l'argent financé par LIFE existe encore à Enda, 2 millions F.CFA et quelques, depuis maintenant trois ans. On en a pas encore parlé, même B., le coordonnateur du programme LIFE avait soulevé la question avec nous mais nous lui avons signalé que comme les activités marchent, il n'y a pas de problème.

Ainsi, il apparaît que les financements mobilisés, même à travers des activités lucratives, ne servent pas aux activités de valorisation. Néanmoins, comparativement à Faya, qui n'est pas membre de l'association, les trois autres revendeurs membres de l'association disposent de revenus plus élevés. Ainsi, Faya, expliquant les raisons qui l'ont poussé à quitter l'association, soutient :

J'en faisais partie mais j'ai abandonné. Cette association ne profite qu'aux dirigeants. Ces derniers ne nous accordent aucune importance ils ne nous informent même pas en cas de réunion ou d'assemblée générale. Parfois les gens de Enda leur prêtent de l'argent mais nous autres petits revendeurs n'en bénéficions point. Ce qu'ils disent aux assemblées générales ou aux réunions est diamétralement opposé à ce qu'ils font. Je préfère rester ici dans mon coin et exercer mon travail. Je faisais partie de l'association, j'avais même une carte de membre, j'ai abandonné parce que je crois que c'est mieux ainsi. Ces gens n'ont aucune considération pour nous et elles nous prennent pour des broussards.

Il ressort de cet échange par ma recherche de terrain interposée, qu'il n'existe pas encore de besoin clairement exprimé et formulé des acteurs de la valorisation des déchets à la décharge en terme de financement. Cette insuffisance est observable dans la non identification d'une destination pour les surplus dégagés par l'activité d'élevage de poulets et la non utilisation de fonds existant au niveau de Enda depuis trois ans. Tout ceci permet de souligner que le financement des activités génératrices de revenus pour les acteurs de la valorisation informelle des déchets solides de la décharge à travers le

projet Life ne s'est pas fait suite à une évaluation partagée des besoins de l'activité des revendeurs et des récupérateurs.

La conclusion de Sassou sur cette question des financements est suffisamment édifiante à ce point. En effet, ce dernier conclue sur ce sujet que :

Quand on voit au fond, ce qui intéresse les gens, c'est plus l'organisation que les financements. Quel que soit le problème, on demande aux gens de se référer à moi. Dieu m'a ainsi aidé, tous les problèmes qui parviennent jusqu'à moi sont résolus, quelque soit leur niveau de difficulté. Beaucoup de personnes pensent que ce sont les financements qui nous font courir. Les personnes qui viennent des campagnes pour travailler ont une mentalité différente. Pour elles, comme elles vont finir par rentrer au village, tout ce qu'elles mettent en place ici, elles vont finir par le perdre. C'est même ce qui explique leur plus grande implication dans les activités de la Dahira que dans celles de l'association. Ils n'ont pas de maison ici, tu n'habites pas là, tout ce que tu peux entreprendre, tu vas le laisser ici.

Ainsi, la majorité des revendeurs interrogés dissocient leurs activités de valorisation de celles de l'association mais aussi de celles de la Dahira qui regroupe essentiellement les gens de Baol originaires majoritairement des régions de l'intérieur du Sénégal, en l'occurrence du département de Bambey dans la région de Diourbel. Elle a été mise sur pied depuis 1997 et organise chaque année une *Ziarra*, un genre de mini-pèlerinage, à Touba¹³⁴ afin de permettre à ses membres de se faire bénir par le marabout. Dans le cadre de cette Dahira, des chants et lectures de Coran et des écrits du Cheikh sont organisés chaque vendredi avec une collecte de fonds.

Les ressources mobilisées dans le cadre de la Dahira sont principalement destinées au marabout et aux affaires sociales ; c'est ce qu'explique Idou :

La Dahira, ce qu'elle génère et que nous gardons, nous n'en prêtons même pas aux responsables que nous sommes. Cela va directement chez le marabout. Peut être des activités relevant de la Dahira ou quand des gens ne sont plus en possession de leurs moyens ici, que nous devons les ramener ou les soigner. S'il y a quelqu'un qui n'est plus en bonne santé ou blessé, la Dahira se lève et chacun donne ce qu'il a pour qu'on le transporte ou on le soigne. C'est ça qui peut en sortir, sinon cela va chez le marabout.

Nous observons néanmoins dans le cadre de la *Dahira* que sa mise sur pied a un impact sur les activités d'achat de matières récupérées en fidélisant davantage la relation

¹³⁴ Une ville sainte du Mouridisme, une confrérie musulmane fondée par Cheikh Ahmadou Bamba Mbacké

récupérateur/revendeur et en renforçant la coopération et la solidarité entre les acheteurs. C'est ce que constate Idou quand il souligne que :

Ce que j'ai remarqué, c'est que cela nous a rassuré et a facilité notre vie ensemble. Il n'y a pas de disputes, pas d'histoires entre nous. Chacun de nous voit son proche comme faisant partie de sa propre maison. Comme on partage le même département, on doit mettre en commun notre tout en un seul... C'est normal qu'il y ait des tiraillements entre des acheteurs. Souvent, je peux voir un client à toi qui a des objets intéressants, je veux l'intercepter. Cela existait. Mais depuis que l'on s'est uni dans le cadre de la Dahira, toutes ces situations ont été réduites. A moins que mon client (le récupérateur) ne me trouve sans argent et que je lui demande d'aller voir un tel. Ou bien, je lui réponde que je n'ai pas de quoi acheter et il va lui-même chercher à qui vendre. Sinon, il n'y a plus de tiraillements et de conflits entre nous en ce qui a trait à nos achats.

En ce qui a trait aux autres facteurs de croissance permettant d'expliquer ces différences dans les revenus, ils ont trait à l'expérience, à la dimension et à l'accessibilité des packs. En effet, Sassou et Idou ont la plus longue expérience dans les pratiques de valorisation (32 et 30 ans) et disposent des packs de plus grande superficie (170 et 300 m²) alors que Baye Gor et Faya ont respectivement une expérience de 17 et 10 ans et la superficie de leur pack est d'environ 60 m².

Il convient aussi de souligner la forte liaison existant entre l'expérience et la dimension du pack à la décharge. En effet, Sassou et Idou figurent parmi les premiers à s'être installés dans la décharge comme récupérateurs d'abord et revendeurs ensuite et se sont donc dotés des packs les plus vastes et accessibles. Ainsi, Faya, en plus de posséder un pack de moindre dimension, voit son activité perturbée durant la saison des pluies par les difficultés d'accès dues à la stagnation des eaux qui l'empêchent de stocker de la ferraille.

7.1.2 L'activité de revendeur dans la ville

Les six revendeurs avec lesquels nous avons réalisé des entrevues se distinguent donc principalement par rapport aux variables que sont l'accès à des terrains, la pratique de la pluriactivité, les liens avec l'économie moderne ainsi que leur expérience dans la valorisation. Comme nous l'avons souligné précédemment, la variable relative à la participation à des groupements n'a pas été considérée au niveau de ces revendeurs opérant dans des packs disséminés dans les différents sites de la ville. En effet, leur

éparpillement et leur petit nombre par site ne favorise pas leur participation à des groupements. Les entrevues réalisées avec ces six revendeurs permettent aussi de le confirmer.

L'entrevue réalisée avec Gorgui, incomplète n'a pas permis de calculer l'indice des facteurs de croissance pour ce dernier. Elle a cependant servi pour illustrer certains aspects des facteurs de croissance.

Les cinq revendeurs considérés, en l'occurrence Bamar, Diame, Mboye, Dioupa et Lappa ont obtenu les indices de facteurs de croissance respectifs de : 18, 11, 23, 20 et de 14 points avec des revenus mensuels moyens de 250 000, 137 500, 150 000, 200 000 et 70 000 F.CFA. Aucun d'entre eux n'a réalisé des investissements directs dans son activité.

On observe que le revendeur dont l'indice de facteur de croissance demeure le plus élevé, en l'occurrence Mboye ne dispose pas des revenus les plus importants mais plutôt du troisième le plus important sur cinq revendeurs. Les revenus des revendeurs de ferraille s'avèrent aussi plus importants (200 000 et 250 000 F.CFA) que ceux des autres revendeurs. A l'instar des grossistes on note donc une spécialisation en ferraille et métaux non ferreux chez les revendeurs. Aussi, l'activité de Mboye, concentrée sur la revente des contenants (bouteilles, bidons et fûts) propres s'avère plus spécialisée que celle des revendeurs de tout-venant. Ces derniers bien que leurs packs soient appelés « packs bouteilles » travaillent en majorité sur toutes les matières qui présentent un intérêt à la revente.

Le fait aussi que l'indice de facteur de croissance de Lappa, qui réalise le revenu le moins important, soit plus élevé que celui de Diame, dont le revenu est quasiment deux fois plus important, contredit nos hypothèses. Seulement, cela peut s'expliquer par le fait que le pack des Lappa, isolé sur son site et d'implantation récente (trois mois) ne connaît pas encore de harcèlements de la part des forces de police et des services d'hygiène.

Quant à la pluri-activité, seul Lappa ne la pratique pas au niveau d'un de ces deux aspects (financement et exécution), il s'avère donc difficile de confirmer l'importance de son impact sur le niveau des revenus des revendeurs, même si ce dernier réalise le revenu le plus faible.

L'analyse fait aussi ressortir l'importance des facteurs de terrain dans l'activité des revendeurs. En effet, les trois revendeurs qui réalisent des revenus plus importants, en l'occurrence Bamar, Diompa et Mboye sont installés sur des sites non convoités et ils ne craignent pas d'être déguerpis. Diompa et sa famille ont loué leur terrain, Bamar est installée dans une zone non *edificandi* (la zone de captage des eaux) et Mboye s'est vu prêter un espace par ENDA. Ce n'est pas le cas de Diame et de Lappa, qui ont tous les deux été déguerpis des sites qu'ils occupaient auparavant à Liberté 6 à trois reprises pour Diame.

Cette instabilité foncière ainsi que les séries de harcèlements et de tracasseries qui la favorise sont rapportées par Diame quand il relate que :

Avant, je travaillais dans certaines entreprises de Dakar, mais beaucoup d'entre elles ont fermé leur porte. J'ai travaillé à Berliet aussi. C'est après que je suis parti à Grand-Dakar pour ouvrir un pack, nous y avons été délogés, nous sommes partis au Sacré cœur, là aussi nous avons fait face au même problème. Nous avons ensuite déménagé à la Sicap Liberté VI, nous y avons occupé deux (02) terrains différents et actuellement, nous sommes ici à Grand-Yoff. Ici aussi, nous avons déménagé une fois sur le même site parce que le gouvernement devait construire un centre sur le premier terrain que nous avons occupé. Il y a 3 mois de cela, les gens de la mairie nous avaient donné une convocation. Nous sommes partis et nous avons trouvé le maire absent, depuis lors ils ne sont plus revenus.

Cette hantise du déguerpissement unanimement rapportée par les revendeurs explique que certains d'entre eux préfèrent se regrouper dans un seul pack afin de réduire leur visibilité et de « ne pas attirer la colère des autorités.» C'est le cas notamment du groupe des Lappa qui comprend six revendeurs dans un même pack. Nous comprenons donc aisément le cri du cœur de Lappa quand il nous déclare à propos de l'espace qu'ils occupent :

Personne ne nous a donné l'autorisation d'occuper ce terrain. Quand nous avons été expulsés, nous sommes venus nous installer ici sans permission, oui sans permission. Nous sommes de pauvres gens qui cherchent à survivre et les autorités refusent de comprendre cela. Nous exerçons ce travail parce que nous n'avons pas autre chose à faire. Moi, j'étais chauffeur, j'ai

fait plus de trente ans dans le transport; je connais bien le Sénégal et j'ai beaucoup voyagé. Je ne savais pas que j'allais finir ma vie dans un pack.

On observe aussi que les revendeurs dont l'activité est beaucoup plus liée avec l'économie formelle, à travers l'approvisionnement en matières et la vente de matières récupérées, obtiennent des revenus plus importants. On note ainsi que Dioupa, Bamar et Mboye, aux revenus les plus élevés, ont aussi une activité plus liée avec l'économie moderne. Pour les deux premiers, qui interviennent dans la ferraille, une partie des déchets qu'ils achètent provient de l'activité industrielle et ils écoulent la majorité de leur production dans l'économie formelle, particulièrement à l'usine de recyclage de la ferraille ou au niveau d'une entreprise formelle de commercialisation de la ferraille et des métaux non ferreux. Quant à Mboye, la majorité des contenants (bouteilles, bidons, fûts...) qu'il achète sont récupérés à partir des déchets industriels et il en écoule une partie, en l'occurrence des bouteilles, auprès d'une unité industrielle de conditionnement de produits tels que le diluant, le vernis, le vinaigre, l'eau de javel, etc.

Une telle conclusion mériterait néanmoins d'autres investigations plus systématiques et sur un échantillon de plus grande taille. En effet, ce lien plus fort avec l'économie moderne pourrait davantage être le fait de la spécialisation car si Dioupa et Bamar ne travaillent que sur la ferraille et les métaux non ferreux, Mboye quant à lui s'est spécialisé dans les contenants. Cette spécialisation, avec les quantités importantes qui en découlent, demeure donc une incitation à travailler avec l'économie moderne.

Ce lien avec l'économie formelle nécessite d'autant plus de recherches que certaines des entreprises formelles liées à ces revendeurs fonctionnent avec ces derniers sur une base quasi informelle. C'est le cas notamment avec l'entreprise Tremex, spécialisée dans l'achat et la commercialisation de la ferraille et des métaux non ferreux en Europe et auprès de l'unique usine de recyclage de la ferraille au Sénégal établie dans la ville de Rufisque, à trente kilomètres de Dakar. C'est aussi le cas d'une usine de conditionnement des produits chimiques (diluant, vernis, colle, eau de javel) et autres, basée à la Société du Domaine Industriel de Dakar (SODIDA) qui achète des bouteilles en grandes quantités. Ces deux entreprises, quoique formelles, effectuent leurs transactions avec les acteurs informels sans les lourdeurs qui caractérisent le secteur

formel : établissement de bons de commande, de factures en plusieurs exemplaires, paiement par chèque au-delà d'un certain montant...

Quant à l'impact de l'expérience dans les revenus réalisés par ces revendeurs, il ne semble pas prépondérant. En effet, Bamar qui réalise les revenus les plus importants, 250 000 F.CFA par mois, dispose d'une expérience équivalente à celle de Diame qui n'obtient que 137 500 F.CFA par mois. Il convient toutefois de souligner que ce dernier a été déguerpi à cinq reprises des terrains qu'il occupait alors que Bamar ne l'a jamais été. Ainsi, ce serait moins l'expérience dans l'activité de revendeur que celle de revendeur dans un pack donné qui serait prépondérante.

L'importance moindre du facteur expérience est aussi illustrée par le fait que Dioupa, âgée de 55 ans et qui pratique cette activité dans le pack de son père depuis qu'elle avait six ans, soit depuis plus de quarante cinq ans ne dispose pas de revenu plus important que celui de Bamar, dont l'expérience est de vingt cinq ans. Aussi, Lappa et Mboye, bien que disposant de revenus significativement différents, ont une expérience très proche, six ans et huit ans respectivement.

Même si les revenus obtenus par ces revendeurs sont relativement importants, on ne note pas d'investissements directs dans leur activité. Les surplus dégagés sont essentiellement investis dans des activités agricoles ou d'élevage dans leur village d'origine. La précarité de la situation foncière de leurs packs y est probablement pour beaucoup. En effet, même ceux qui n'ont jamais fait l'objet de déguerpissement ne sont pas propriétaires du terrain sur lequel leur pack est établi. Les revendeurs locataires sont aussi inquiets quant à leur avenir. C'est le cas de Dioupa qui souligne que :

Oui, nous sommes en location ici mais le propriétaire de la maison est très bien avec nous, il est très compréhensif et ne nous a jamais crée des problèmes. Actuellement, il s'entend bien avec notre père mais quand il ne sera plus là, est-ce que ses enfants seront aussi tolérables que lui? C'est à ce niveau qu'il y a problème parce que je sais que tôt ou tard, ses enfants voudront construire sur cette parcelle pour la rentabiliser.

En investissant dans d'autres activités, à travers notamment la pratique de la pluri – activité, les revendeurs limitent ainsi la précarité et l'insécurité de leur source de revenu de base.

Ces investissements en milieu rural doivent cependant être aussi analysés en fonction des liens très forts qui existent entre les revendeurs et leur village, où souvent demeure leur famille. Ainsi, ces investissements permettent aux revendeurs de trouver un moyen d'assurer les dépenses d'entretien de leur famille, au sens élargi du terme.

Enfin, plusieurs d'entre eux soulèvent la quasi-saturation de l'activité de revendeur avec la multiplicité des packs. Lappa explique la baisse des prix qu'il pratiquait dans la vente des cartons contenant des bouteilles en ces termes :

Tout le monde s'est jeté dans la récupération et la vente des déchets. Les entreprises savent cela et imposent leur prix. Nous sommes obligés de vendre à ces prix. Par exemple, si moi je fixe mon prix à 600 F.CFA le carton, mon voisin peut les appeler et leur vendre à 500 F.CFA. En général, elles n'achètent qu'avec les gens qui vendent moins chers.

7.1.3 L'activité de grossiste spécialisé

7.1.3.1 Le grossiste spécialisé en ferraille et métaux divers

L'indice de facteur de croissance calculé pour les quatre grossistes en ferraille et métaux divers donne 28, 25, 22 et 20 respectivement pour Diongue, Serigne, Moussé et Gallas. Diongue qui réalise le maximum de revenus obtient aussi l'indice de facteur de croissance le plus élevé. Cependant cet indice s'avère modeste considérant l'écart important de revenus qui existe entre ce dernier et les autres acteurs. Au niveau des facteurs de croissance considérés dans l'hypothèse, les différences majeures observées ce dernier et les autres portent sur le facteur terrain et le niveau de formalité. En effet, Diongue dispose de deux terrains d'une superficie totale dépassant 700 m², sur lesquels il possède un contrat de location et même une promesse de vente. Un de ces terrains appartient à la Société Nationale des Chemins de fers du Sénégal, donc il ne subit pas d'intense convoitise car il ne saurait servir à usage d'habitation. Il a même reçu l'autorisation de construire sur ces terrains. On observe de tels arrangements avec aucun

autre grossiste parmi ceux qui sont enquêtés. Cependant ces différences ne sont suffisamment prises en compte dans les indicateurs utilisés dans le cadre de l'accès au terrain.

En effet, afin de mieux intégrer les différences, il aurait fallu distinguer le contrat écrit du contrat verbal, qui caractérise souvent la nature de l'appropriation du terrain par les autres grossistes. Aussi, l'aspect relatif à la légalité de la location devait être invoqué et intégré dans les indicateurs. Un doute subsiste sur la propriété légale des terrains par ceux qui les ont loués aux grossistes. Enfin, il aurait été judicieux aussi d'attribuer plus de valeurs possibles à l'indicateur relatif à la dimension du terrain afin de mieux différencier une superficie de 700 m² avec une autre de 200 m². Par rapport au niveau de formalité, Diongue se différencie aussi des autres grossistes par l'obtention de registre de commerce et d'un compte contribuable.

D'autres différences subsistent entre Diongue et les autres mais elles ne sont pas intégrées dans nos hypothèses de recherche. C'est le notamment de la possession de moyens de manutention et de transport et l'acquisition de compétences dans le secteur moderne. Cette possession de matériel lui procure un avantage certain sur les autres grossistes ; comme il le note lui-même, « ce qui fait ma puissance, c'est que j'ai du matériel de transport et une grue. Donc, je suis sollicité chaque fois que quelqu'un a un important stock à vendre. En général, ils ne veulent pas vendre à un client qui n'a pas de matériel ».

La grande connaissance des métaux que possède Diongue ainsi que le processus de formalisation progressive de son activité semblent lui faciliter l'obtention de certains contrats, comme celui d'approvisionner des bateaux étrangers à la recherche de grandes quantités de ferraille.

Le plus faible indice de facteur de croissance obtenu par Gallas nécessite aussi quelques commentaires. En effet, ce dernier réalise le deuxième revenu le plus important mais aussi l'indice de facteur de croissance le plus faible. C'est surtout au niveau des aspects relatifs au terrain, en l'occurrence le type de tenure et les menaces de déguerpissement qu'il demeure défavorisé. Probablement qu'avec une plus grande sécurité foncière, ses

revenus pourraient se rapprocher de ceux de Diongue. L'obstacle que constitue le facteur terrain est adéquatement analysé par Gallas lui même quand il avance que :

Le papier qui peut m'être utile actuellement? Je crois qu'il me faut impérativement un papier pour légitimer ma situation foncière. Si je l'obtiens je travaillerais sans crainte d'être déguerpi un jour. Le problème de terrain me tient beaucoup à cœur. En général, c'est au moment où notre activité marche bien qu'on nous demande de déménager. Ce n'est pas facile de se déplacer avec un stock de ferraille et puis le coût du déménagement est très élevé. Si j'avais ma propre parcelle, j'aurais l'audace de mettre une clôture en dur et d'installer à l'intérieur des infrastructures et des équipements de haut niveau. Je ne peux pas construire dans un terrain qui ne m'appartient pas.

La saturation que certains grossistes observent dans la vente de la ferraille semble avoir atténué leur désir de réaliser des investissements dans leur activité. C'est le cas notamment de Serigne qui souligne :

Notre GIE avait envisagé d'acheter un camion et une grue mais ceci a coïncidé avec des moments très durs. La vente de ferraille avait commencé à péricliter à cause de la prolifération des packs dans la ville de Dakar et sa banlieue. C'est en ce moment que nous avons tenu une réunion extraordinaire pour changer l'orientation de notre commerce et nous ne le regrettons pas du tout.

Cette saturation dans la filière de valorisation de la ferraille ressort aussi des propos de Gallas quand il avance que : « la ferraille devient parfois un peu rare parce que les gens connaissent son importance et tout le monde s'est introduit dans ce commerce. Durant les années 1980 et le début 1990, on pouvait faire plus de 3 chargements de 15 tonnes par semaine. Actuellement, ce n'est plus le cas, les enfants ont du mal à avoir 200 kg par jour ».

L'indice de facteurs de croissance variant de 20 à 28 pour ces grossistes de ferraille est sensiblement plus élevé que celui des revendeurs qui est compris entre 13 et 23. Néanmoins, il demeure faible pour ces grossistes vu que l'indice le plus élevé obtenu par Diongue demeure encore éloigné du maximum de 39 points possible. Cela malgré le fait que l'activité de ce dernier lui permet de réaliser d'importants revenus.

L'explication pourrait être trouvée dans le manque de pertinence de certains facteurs dans l'activité de grossiste. Ce serait le cas de celui relatif à la participation à des

groupements. En effet, seul Serigne évolue dans le cadre d'un groupement dont il reconnaît l'importance pour son activité. Il note ainsi à propos de leur GIE que :

Tout a commencé en 1992, j'avais accueilli des parents *Baol - Baol* ici dans le pack pour qu'ils s'investissent dans la vente de la ferraille. Chacun stockait sa ferraille dans un coin et puisqu'on s'entendait bien, nous avons décidé de nous regrouper et de travailler ensemble. Notre GIE a été créé en septembre 1993, en ce moment la vente de la ferraille marchait bien. B...achetait tout ce qu'on récupérait, ferraille et métaux. Le GIE, dont je suis le président, nous a beaucoup servi dans la mesure où il nous a permis d'épargner de l'argent et de travailler en commun. Nous avons notre compte bancaire à la BICIS depuis 1993 et chaque fois que nous avons un marché, nous mettons 10 % de la somme totale dans le compte. Parallèlement, chacun a son propre compte bancaire, soit à la BICIS ou à la CBAO. C'est avec ce travail que certains de mes enfants sont allés en Italie. J'ai acquis trois maisons à Dakar : les deux sont en location et j'occupe la troisième avec ma famille.

A la lumière de ces propos, on observe que la contribution du GIE se situerait au niveau de la mobilisation de financement et de l'amélioration des facilités d'achat et de vente, notamment par le groupage pour obtenir des tonnages importants. De telles facilités sont utiles aux revendeurs mais les grossistes devraient disposer de suffisamment de ressources pour pouvoir surmonter de tels blocages. C'est pourquoi cet avantage que procurerait la participation à un groupement n'est nullement reconnu par Diongue dont le passage dans le secteur moderne semble avoir fourni de solides atouts lui permettant de pouvoir se passer de telles organisations. Les autres grossistes enquêtés n'en font pas aussi un enjeu majeur pour le développement de leurs activités.

On pourrait donc conclure sur ce point que Serigne serait plutôt dans une position de revendeur dont la participation à des groupements permet de disposer de certains atouts dont seuls les grossistes pourraient se prévaloir, du fait notamment de l'importance de leurs ressources accumulées (connaissances, relations, finances, matériels...). La participation à des groupements ne saurait donc constituer un facteur de croissance déterminant pour les activités de grossistes spécialisés, dans la ferraille et les métaux divers.

7.1.3.2 Le grossiste spécialisé en matières plastiques

Les indices de facteurs de croissance de ces trois grossistes de matières plastiques sont de 23, 20 et 16 respectivement pour Bidial, Niassa et Arba.

L'analyse sera effectuée en considérant les revenus de Bidial et de Niassa. Les revenus de Bidial doivent substantiellement dépasser ces 700 000 F.CFA car leur estimation ne tient pas compte des métaux non ferreux qu'elle revend en gros à une usine (Afrique Métaux), et des bouteilles qu'elle écoule chez un grossiste de boisson. Quant à ses coûts, ils représentent autour de 76 500 F.CFA (pour le gardiennage, taxes municipales et autres). Avec les investissements directs de 5,4 millions de F.CFA qu'elle a réalisé au bout de sept ans d'activité, on peut facilement soutenir que ses revenus mensuels dépasseraient un million de F.CFA.

Quant à Niassa, ses revenus mensuels sont évalués à 1 965 000 F.CFA compte non tenu du salaire qu'il verse à son jeune frère qui l'assiste dans le travail.

Le faible indice de facteur de croissance de Arba est corrélé par son faible niveau de revenu. Ce dernier se distingue des deux autres principalement par le fait du facteur terrain. En effet, il occupe illégalement l'espace public, est soumis de fréquents harcèlements et ne paie donc pas de taxes municipales du fait de cet emplacement illégal. À l'instar de Bidial, qui se situe sur le même site que lui, le marché Thiaroye, il n'adhère pas aux associations, car, selon lui, « ici au Sénégal, les associations ne font que créer des problèmes; parce qu'il y a des gens qui sont toujours là pour commander les autres ou bien ils font cotiser les gens pour ensuite "manger" l'argent. D'ailleurs, nous n'avons pas ce temps ».

Bidial explique soutient aussi avoir été témoin d'une tentative avortée de fixation commune de prix en soulignant que :

On a eu à l'essayer une fois mais cela n'a pas marché. On avait fait une réunion et on avait arrêté que nous allions acheter au même prix et celui qui dépasserait ce prix se verrait infliger

une amende de 5000 frs. Personne ne l'a respecté. Et je pense qu'ici chacun travaille pour soi, pour son propre intérêt. On ne regarde pas l'intérêt de l'autre, mais son propre intérêt.

Quant à Niassa, même s'il a une carte de membre de l'association qui se trouve au niveau de la décharge, il trouve que cette dernière n'a aucun impact sur son activité. Il soutient ainsi que :

Je crois que mon travail n'a rien à voir avec l'association, d'ailleurs je ne vois pas l'importance de cette association, la Dahira est beaucoup plus active. Oui, notre Dahira est très active, chaque année, nous rendons visite à Serigne Saliou (le grand marabout) et il nous fait des prières pour que notre travail aille de l'avant. Chaque semaine, nous cotisons pour alimenter la caisse. En cas de cérémonie, tout le monde participe financièrement pour aider l'intéressé. Cette Dahira est plus active que l'association, cette dernière ne profite qu'à une petite minorité.

Même s'il ne le mentionne pas, la Dahira, en plus des liens de parenté et de zone de provenance, ont facilité le *modus vivendi* qui semble prévaloir sur la vente de déchets plastiques. Ce qui fait que les récupérateurs sont tenus de vendre aux revendeurs et ces derniers à lui, le grossiste.

Les facteurs tels que la pluriactivité, l'expérience dans la valorisation et le niveau de formalité ne se sont pas avérés déterminants dans l'écart entre les revenus de ces grossistes, vu que ces derniers y obtiennent quasiment les mêmes valeurs. On pourrait donc soutenir que ce sont surtout les critères liés au facteur relatif à l'accès légal aux terrains qui ont joué un rôle prépondérant. On ne note toutefois pas un écart d'indice de facteur de croissance entre Arba et les deux autres grossistes aussi important que celui existant entre leurs revenus respectifs. Ceci pourrait provenir des aspects suivants : soit les critères liés au facteur relatif à l'accès légal au terrain n'ont pas été suffisamment pondérés relativement aux autres, soit certains facteurs dits de croissance n'ont pas un impact majeur sur les activités des grossistes de matières plastiques. Tous ces deux cas de figure mettent donc l'accent sur l'importance relative du facteur terrain.

Par rapport à ce facteur terrain, on observe aussi que les superficies des cantines de Bidial et de l'emplacement occupé par Niassa atteignant respectivement 18 m² et 36 m² ne sont pas importantes comparativement aux packs des grossistes de ferraille. Ceci procède sûrement du plus grand encombrement de la ferraille par rapport aux métaux

divers et leurs matières plastiques mais aussi des possibilités d'utilisation de la hauteur des locaux chez les grossistes de plastiques. En effet, les deux grossistes Niassa et Bidial disposent de locaux couverts et fermés dont tout le volume est utilisable. Même si Niassa ne dispose pas de local construit en dur comme pour Bidial, il a pu aménager, avec des matériaux de récupération, un espace clos de 36 m² pouvant stocker 30 tonnes de matières plastiques. Le fait que le terrain ne lui appartienne pas a sûrement un impact sur ce défaut de construction en dur. Cependant, bien qu'implanté à Mbeubeuss donc ne disposant pas de documents de propriété, il ne semble pas être stressé outre mesure par cette insécurité foncière. En effet, l'occupation de l'espace de Mbeubeuss, un ancien lac asséché, donc un site impropre à l'habitation, dont la sous intégration est renforcée par la réception des ordures, procure aux récupérateurs y stockant des matières, aux revendeurs et au grossiste qu'est Niassa, un sentiment de quasi-sécurité au plan foncier.

7.1.4 L'activité d'artisan/récupérateur

Les artisans considérés dans notre recherche sont les travailleurs de métal, particulièrement les fondeurs ainsi que les confectionneurs de bâches et sacs en matières plastiques récupérées. Ces deux groupes figurent parmi les artisans dont la quasi-totalité de la matière première utilisée provient des déchets, ménagers et industriels.

7.1.4.1 Le travailleur de métal

Nous avons réalisé des entrevues avec trois fondeurs, travaillant principalement l'aluminium, dans une moindre mesure le bronze et le cuivre et leurs ateliers sont localisés dans la zone industrielle de Colobane et à Rebeuss, les deux sites de la ville de Dakar où on note la plus grande concentration d'artisans travailleurs de métal, forgerons, fondeurs et menuisiers métalliques.

Ces trois fondeurs sont respectivement :

- Thiombe, président du Groupement d'Intérêt Économique (GIE) « Groupement des fondeurs et forgerons », qui regroupe une centaine d'artisans du site de Colobane sur lequel les services des domaines ont autorisé leur installation provisoire suite à leur déguerpissement d'un autre site à Colobane en 1984. Cet artisan a travaillé

auparavant dans une fonderie moderne où il a acquis ses compétences professionnelles et a aussi effectué un stage de perfectionnement en France avant de s'installer dans son propre atelier suite à la faillite de la fonderie qui l'employait;

- Sogue, un jeune fondeur sur le site de Colobane qui s'est installé il y a tout juste cinq mois dans son propre atelier;
- Et, Bass, un artisan très expérimenté installé à Rebeuss (Crédit foncier).

Ces trois artisans se distinguent principalement par des facteurs tels que l'accès à des terrains et la participation à des groupements.

Les indices de facteurs de croissance calculés pour ces artisans que sont Thiombe, Bass et Sogue sont respectivement de 24, 20 et 17 points. Leurs revenus respectifs, sans tenir compte des intéressements ou salaires versés aux apprentis et aides, sont pour ces trois artisans respectivement de 280 000, 150 000 et 131 250 F.CFA.

On observe donc une évolution du revenu qui suit celle de l'indice de facteur de croissance. L'indice plus élevé obtenu par Thiombe s'expliquerait par son implication dans un GIE actif au plan de la fixation des prix, de la mobilisation de financement et de la facilitation des achats et des ventes. L'utilité du GIE est soulignée par Thiombe qui soutient que :

À Colobane, chaque artisan travaille seul, il n'y avait aucun lien entre nous, pas d'association, pas de GIE, ni de Dahir. Par la suite, nous nous sommes rendus compte que nous ne pouvons pas réussir sans nous unir. C'est ainsi que nous avons décidé de mettre sur pied un GIE. Ce groupement nous a permis d'avoir un guichet d'ENDA ici à Dakar. Si quelqu'un d'entre nous a une cérémonie quelconque chez lui, tout le monde amène sa participation et on lui remet au nom du GIE. L'ONG ENDA aussi nous avait octroyé un prêt bancaire que nous avons partagé entre nous, chacun a eu 60 000 F. En ce qui concerne le partenariat, nous n'avons pas beaucoup de partenaires, cependant, nous travaillons beaucoup avec ENDA Écopole qui nous finance quelques fois. En tout cas, actuellement notre grand problème est celui du financement. Le GIE nous a beaucoup servi dans la mesure où il a regroupé les artisans. Le fait de nous unir nous a donné la force d'améliorer la qualité et la quantité de notre rendement. Nous avons commencé par cotiser une somme chaque mois. .. Notre GIE nous a permis de nous entendre sur un prix que tous les artisans respectent scrupuleusement. Mais ce prix est un secret entre nous, chaque artisan est conscient de cela.

Bass reconnaît aussi l'importance d'une association dynamique dans l'activité des artisans et fustige la léthargie de celle qui existe à Rebeuss. Selon lui cette association :

tend vers la disparition car personne ne s'en occupe. Il n'y a aucun artisan qui est prêt à abandonner son travail pour aller à une réunion. Rien ne marche plus, on en parle même pas.. A. Faye était le Président, il démissionna par la suite et donna son titre à B. Diouf, ce dernier n'a jamais convoqué de réunions et il ne dit plus rien. En tout cas je lui dirais de nous dire si l'association est dissoute ou non... L'association s'appelle forge, soudure et fonderie, je peux dire qu'elle n'existe plus. Tout ce qui compte pour moi, c'est mon travail, je croyais que l'association nous permettrait d'accroître notre production et d'avoir des contacts avec les artisans étrangers pour échanger ou partager notre savoir-faire. Les gens de ENDA n'ont pas tenu leur promesse et nous aussi, nous sommes très désorganisés. Je crois que, normalement nous devons nous même être en mesure de mettre en place une association digne de ce nom sans recevoir une quelconque aide extérieure. En tout cas, ici nous nous entendons bien entre nous, surtout avec les mécaniciens et les revendeurs de pack.

Quant au facteur terrain, il demeure aussi un enjeu majeur dans l'activité des artisans. Si Bass déclare être en location, Thiombe reconnaît lui que l'incertitude qui plane sur le statut de leur occupation est une entrave à leur activité l'éanmoins depuis 1984, date de leur implantation sur ce site, ils n'ont pas connu de harcèlement de la part des services du domaine. Il ajoute que :

...ce que j'aurais préféré, c'est qu'ils nous édifient une fois pour toute sur notre sort parce que nous pouvons être déguerpis d'un moment à l'autre puisque ce terrain ne nous appartient pas. Et puis, ce terrain ne nous appartenant pas, nous ne pouvons pas le mettre en valeur parce que nous ne savons pas ce qui nous attend. Nous sommes ici depuis 17 ans, le service de domaine ne nous a créé aucun problème, cependant nous avons peur de faire de gros investissements parce que le jour où ils viendront pour nous déguerpir nous perdrons une grande partie de nos investissements. En plus les partenaires qui veulent nous aider ne sont pas du tout encouragés par l'état des lieux. Nous sommes obligés de nous installer de manière précaire pour ne pas avoir de perte dans le futur.

Cependant, les artisans interrogés mettent beaucoup l'accent sur des facteurs additionnels qui ont aussi des impacts sur leurs activités. Ces derniers ont trait à la possession de machines et à la disponibilité de la matière première. C'est ce que note Thiombe dans le résumé ci-dessous qu'il fait sur les problèmes auxquels les artisans demeurent confrontés, où il met notamment en exergue les liens existants entre la situation du terrain et les autres obstacles à leur activité. En effet, il observe que :

...l'espace ne nous appartient pas, nous ne disposons pas de matériel adéquat, nous n'avons pas les moyens de produire en qualité et en quantité, la matière se fait rare de temps en temps. Puisque l'espace occupé ne nous appartient pas, nous sommes obligés de limiter la surface de nos ateliers. Nous faisons face à des difficultés et elles font partie de notre quotidien. Nous sommes tellement habitués à ces problèmes que nous ne les considérons plus comme étant des difficultés, ils font partie de notre train de vie. Par exemple si cette pièce que vous voyez était sortie d'une fonderie moderne, le prix serait doublé ou même triplé, mais actuellement nous ne pouvons pas nous permettre de le vendre à un prix élevé parce qu'il y a certainement des défauts et ceux-ci sont dus à un manque de matériel de travail. Toi, peut-être tu ne verras pas le

défaut mais moi en tant qu'artisan je sais que cette pièce n'est pas parfaite. Si j'ai une commande de 100 pièces par exemple, je mets beaucoup de temps pour la réalisation, par contre si j'avais des machines, c'est sûr que je pourrais produire plusieurs centaines pendant le même temps. Peut être que d'ici quelques années, les choses s'amélioreront avec les générations à venir. Nous sommes déjà vieux, c'est aux enfants de prendre la relève et d'essayer de faire mieux.

7.1.4.2 Le fabricant de toiles et de bâches

Les entrevues ont concerné trois fabricants de bâches et sacs en matières plastiques issus principalement des emballages utilisés dans le grand commerce et l'industrie et des rebuts de production de l'industrie plastique. Ce sont :

- Razak, fabricant de bâches, ancien récupérateur et basé à Gouye Gui à la décharge de Mbeubeuss. Il emploie deux couturiers payés par bâche et quelques quatre récupérateurs qui l'aident dans le tri des déchets de toiles en plastiques provenant principalement de deux usines. C'est l'un des plus anciens à la décharge de Mbeubeuss, il fait partie des principaux responsables de l'association Bok Diom et n'est pas couturier de profession,
- Cosar, établi aussi à Gouye Gui à Mbeubeuss mais sur un espace exigu sans clôture ni abri. Il est établi récemment à la décharge mais la fréquente depuis plus de vingt ans pour s'approvisionner en toiles destinées à la fabrication des bâches. Il était basé au marché de Thiaroye Gare où il disposait de trois emplacements et était équipé de machines à coudre. Il effectue périodiquement des déplacements dans les marchés de l'intérieur du Sénégal pour vendre ses bâches,
- Magou, occupant une cantine au marché Thiaroye, il est couturier de profession et ancien récupérateur à Mbeubeuss. Il achète les emballages plastiques directement auprès des services de nettoyage des usines, du grand commerce et des récupérateurs. Il coud lui-même les bâches et sacs.

Ces derniers se distinguent principalement par le facteur terrain, leur participation à des groupements et leurs liens avec l'économie moderne.

Les indices de facteur de croissance calculés pour les trois fabricants de bâches et sacs sont de 16, 20 et 21 sur un total possible de 39 points respectivement pour

Cosar, Magou et Razak. Leurs revenus respectifs ont aussi été évalués à 115 000, 234 000 et plus de 400 000 F.CFA.

On observe donc un écart très important entre les revenus, dont on ne perçoit pas l'ampleur en ce qui a trait à l'indice de facteur de croissance. Cela pourrait être dû au fait que le poids relatif de certains facteurs a été sous-estimé. Ce serait le cas de la dimension du terrain dans le facteur relatif à l'accès légal au terrain quand on sait que la parcelle occupée et aménagée par Razak fait au moins 20 fois les deux cantines de Margou et 30 fois l'emplacement de Cosar.

Margou pointe bien ce problème d'espace quand il note que :

Notre grand problème est celui d'une place assez vaste. Comme vous le constatez je n'ai pas une grande cantine. Je suis obligé de stocker mes toiles dans une autre cantine que le gardien du marché m'a prêtée, je lui fais de petits cadeaux de temps en temps. Actuellement je suis à la recherche d'une autre place pour y stocker mes bagages. J'ai confectionné ces étagères pour y ranger les sacs et les toiles cousus.

Il s'y ajoute que même si les acteurs établis à la décharge n'ont pas acquis un droit sur les terrains où ils sont implantés, ils ne font l'objet d'aucun harcèlement ou menace de déguerpissement. Ainsi, leur installation dans la décharge, un espace non constructible et peu soumis aux convoitises foncières, leur procure un sentiment de quasi-sécurité foncière que les indicateurs utilisés par rapport à l'accès légal au terrain ne permettent pas de rendre compte.

La participation à un groupement demeure aussi un avantage pour Razak, surtout en considérant le niveau de responsabilité élevé qu'il a dans l'association. Ainsi, Cosar, qui n'est pas membre de l'association, déclare bien vouloir y prendre part « parce qu'ils ont beaucoup d'avantages ». La contribution de l'association dans l'activité de Razak est observable aussi bien dans la mobilisation de financement que dans la relation partenariale établie avec les autorités publiques. Cette relation renforce aussi leur sentiment de sécurité dans l'exercice de cette activité, dans leur occupation du site de Mbeubeuss ainsi que l'acceptation publique de leur profession.

L'accès privilégié à la matière première provenant des industries doit aussi être considéré comme un facteur majeur et qui dépasse le seul fait de l'existence de liens avec le secteur industriel. En effet, tout comme Razak, Margou s'approvisionne aussi directement auprès du secteur formel constitué du grand commerce et des usines. Cependant l'accès de Razak apparaît quantitativement plus important et plus privilégié. L'avantage comparatif de Razak, établi à Mbeubeuss serait aussi dû au fait que les toiles utilisables dans la fabrication de bâches sont généralement accompagnées d'autres déchets à évacuer et qui ne pourraient l'être qu'à la décharge. Ainsi, les fabricants de bâches, récupérateurs de déchets industriels en assurant pour ces industries le service de déchargement gratuit, se réservant par conséquent un accès privilégié aux matières récupérables.

C'est aussi possible que ce soit ce système qui ait donné naissance à la liaison quasi-contractuelle entre certains fabricants/récupérateurs spécialisés dans les déchets industriels et les services de nettoyage des usines. Sassou, revendeur à Mbeubeuss et président de l'association Bok Diom avance même que c'est ce qui a donné naissance à la récupération. Il soutient que :

(...) Quand tu déchargeais le camion, c'est toi qui récupérais aussi pour aller vendre. A l'époque les bennes (basculantes) n'étaient pas nombreuses, chaque entreprise amenait ses propres ordures. Certaines une fois par semaine, d'autres par quinze jours. Chacune d'entre elles avait son gars pour lui décharger ses ordures. Les bennes n'existant quasiment pas, les camions étaient déchargés manuellement. Ainsi, les chauffeurs lors du chargement des camions rassemblaient tout ce qui avait de la valeur et le remettait à la personne qui assurait le déchargement. C'est ce système qui prévaut jusqu'à nos jours et il est respecté par tout le monde. Quelle que soit la valeur des déchets que renferme le camion que tu décharges, si tu n'en donnes pas autres, il ne vient jamais à l'esprit de ces derniers de se servir automatiquement. Nous l'avons trouvé ici et c'est une tradition qui est maintenue.

Cette explication est plausible et elle est corroborée par le fait que les récupérateurs qui ont accès à ces déchets des entreprises s'avèrent être les plus anciens à la décharge de Mbeubeuss. Cependant, il ne fait aucun doute que ces récupérateurs spécialisés utilisent d'autres incitatifs (probablement financiers) pour leurs interlocuteurs dans les sites pour conserver leur accès privilégié. En effet, les autres fabricants de bâches en ville qui ont voulu court-circuiter cet approvisionnement moyennant paiement n'ont pas réussi. De même tous les récupérateurs de Mbeubeuss

seraient disposés à fournir ce service de déchargement des camions en provenance des entreprises pour pouvoir bénéficier de leur contenu. Aussi, Cosar, dont l'activité de fabrication des bâches est fortement liée à ces déchets industriels n'en a accès qu'après que les destinataires des camions se soient servis. Il s'approvisionne donc sur les restes de récupération de Razak et de Padiaye, spécialisé dans la vente des toiles plastiques récupérées à des industries de plastiques qui les recyclent, demeurent parmi les rares de Mbeubeuss à avoir un accès privilégié à ces déchets plastiques en provenance des industries. Cosar souligne donc :

Non, je n'achète pas avec l'usine, mais quand ils déchargent chez les autres, j'attends qu'ils finissent de trier pour prendre le reste, parfois j'achète avec les autres. Il m'arrive d'aller récupérer aussi; je fais le maximum pour amasser le plus de toiles pour en faire de grandes bâches. Non, je n'ai pas contacté le chauffeur qui amène le chargement parce qu'il faut leur donner de l'argent et puis chaque chauffeur venant des usines a un client bien déterminé à qui il fournit les toiles.

Un facteur non moins important demeure la durée de la relation avec le secteur industriel qui fait que Razak dispose d'une relation quasi monopolistique avec les usines qui lui fournissent les déchets, même si les dirigeants de ces dernières ne semblent pas être impliqués dans la relation.

L'importance des machines et autres investissements est aussi mis en exergue par les fabricants de bâches. C'est notamment le cas de Cosar, qui, en mettant cette question en relation avec la précarité de sa situation foncière, souligne :

Quand j'avais une machine à coudre, je pouvais confectionner 2 à 30 bâches par jour, mais puisque actuellement le travail se fait à la main, c'est devenu très lent. Il m'arrive de coudre 4 à 5 bâches par jour, hier j'en ai cousu 6. Si je pouvais être aidé je réussirais à produire une bonne centaine de bâche par mois. Il me reste une machine, mais je n'ai pas de table, en plus je ne peux pas l'amener ici puisque je suis installé d'une manière précaire.

7.1.5 Conclusion

La synthèse de l'analyse présentée dans le tableau V ci-dessous permet difficilement d'observer une évolution sensible des revenus qui suivent celle de l'indice de facteur de croissance.

Tableau V :
Synthèse des résultats de l'analyse des données

| Acteurs | Nombre d'entrevues | Intervalle de revenus (F.CFA) | Indice de difficulté d'accès (I.D.A) / 8 | Indice de facteur de croissance (I.F.C) / 36 |
|-------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|---|---|
| Récupérateur décharge | 6 | 20 à 110 000 | 0 à 1 | -- |
| Récupérateur itinérant ville | 6 | 50 à 90 000 | 0 à 2 | -- |
| Récupérateur de terreau | 3 | 50 à 150 000 | 2 | -- |
| Revendeur à la décharge | 4 | 150 à 283 000 | 3 à 4 | 13 à 20 |
| Revendeur Ville | 6 | 70 à 250 000 | 3 à 5 | 14 à 23 |
| Grossiste ferraille et métaux | 4 | 875 000 à 3 000 000 | 7 à 9 | 20 à 28 |
| Grossistes toiles plastiques | 3 | 700 000 à 1 965 000 | 5 à 7 | 16 à 23 |
| Artisans fondeurs | 3 | 131 à 280 000 | -- | 17 à 24 |
| Fabricant bâches et sacs plastiques | 3 | 115 à 400 000 | -- | 16 à 21 |

En effet, en mettant en relation les revenus médians de chaque groupe d'acteur avec leur indice de facteur de croissance médian, on obtient le tableau VI suivant :

Tableau VI
Revenu médian et indice de facteur de croissance par type d'acteur

| Acteurs | Revenu médian (F.CFA) | Indice de facteur de croissance médian |
|-----------------------|------------------------------|---|
| Revendeur décharge | 216 500 | 16,5 |
| Revendeur villes | 160 000 | 17 |
| Grossiste métaux | 1.937 500 | 24 |
| Grossistes plastiques | 1.332 500 | 19,5 |
| Artisans métaux | 205 500 | 19,5 |
| Artisans toiles | 257 500 | 18,5 |

Ainsi, on note que les activités des grossistes spécialisés en ferraille et métaux, réalisent la tranche de revenu la plus importante et obtiennent l'indice de facteur de croissance le plus élevé. L'indice obtenu par les autres activités de valorisation informelle des déchets

Cela pourrait signifier que quelques uns des facteurs identifiés ne seraient pas pertinents dans la croissance des activités, ou ne le seraient que pour certaines d'entre elles. Ce pourrait être le cas de la participation à des groupements, qui est quasi inexistante chez les grossistes qui réalisent les revenus et les investissements les plus importants et que ces derniers ne perçoivent pas comme un enjeu.

La pratique de la pluriactivité, observée quasiment chez tous les acteurs, au moins au niveau du financement, semble aussi ne pas influencer sur les revenus et les investissements des acteurs informels de la valorisation.

Le niveau modeste de l'indice de facteur de croissance, même pour les activités de grossistes qui permettent des revenus et des investissements importants, corroborent le fait certains facteurs soient non pertinents dans la croissance des revenus et des investissements.

Quant au facteur lié à l'accès légal à des terrains et à l'importance des liens avec l'économie moderne qui caractérisent les activités des grossistes, leur décomposition insuffisante ainsi que leur faible pondération relative pourraient expliquer le niveau modeste de l'indice de facteur de croissance. Le fait que ce dernier ne se démarque pas de l'indice des autres acteurs de la valorisation des déchets que sont les revendeurs et les artisans/récupérateurs qui réalisent des revenus et des investissements moindres illustrerait aussi cette insuffisante pondération et décomposition. Il pourrait aussi s'agir de l'exclusion de facteurs pertinents et dont les impacts sont réels, des hypothèses formulées ; donc de leur non prise en compte dans l'indice des facteurs de croissance.

L'analyse de l'impact isolé de chacun des facteurs de croissance sur l'ensemble des activités supérieures de valorisation informelle des déchets qui s'ensuit nous offrira des opportunités additionnelles et approfondies pour évaluer les incidences respectives de ces derniers sur la croissance des revenus et investissements dans de telles activités.

de l'indice des autres acteurs de la valorisation des déchets que sont les revendeurs et les artisans/récupérateurs qui réalisent des revenus et des investissements moindres illustrerait aussi cette insuffisante pondération et décomposition. Il pourrait aussi s'agir de l'exclusion de facteurs pertinents et dont les impacts sont réels, des hypothèses formulées ; donc de leur non prise en compte dans l'indice des facteurs de croissance.

L'analyse de l'impact isolé de chacun des facteurs de croissance sur l'ensemble des activités supérieures de valorisation informelle des déchets qui s'ensuit nous offrira des opportunités additionnelles et approfondies pour évaluer les incidences respectives de ces derniers sur la croissance des revenus et investissements dans de telles activités.

7.2 L'impact de chacun des facteurs de croissance sur les revenus des acteurs

Le tableau VII ci-dessous offre une vue d'ensemble sur l'impact des différents facteurs de croissance identifiés sur les revenus des acteurs informels de la valorisation des déchets et leur analyse sera davantage approfondie dans les parties qui suivent.

Tableau VII
Synthèse des revenus et indices de facteurs de croissance

| Acteurs | Revenus (F.CFA) | Group. (/ 4 pts) | Accès terrain (/ 15 pts) | Expérience (/ 3 points) | formalité (/ 11pts) | Liens écon. Mod. (/4 pts) | Pluriactivité (/ 2 pts) |
|---------------------------------|--------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| <i>Revendeur décharge # 1</i> | 150 000 | 0 | 6 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| #2 | 190 000 | 1 | 9 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| #3 | 260 000 | 2 | 10 | 3 | 3 | 2 | 0 |
| #4 | 283 000 | 2 | 10 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| <i>Revendeur ville # 1</i> | 70 000 | 0 | 7 | 2 | 4 | 1 | 0 |
| #2 | 137 500 | 0 | 5 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| #3 | 150 000 | 0 | 11 | 2 | 6 | 3 | 1 |
| #4 | 200 000 | 0 | 11 | 3 | 1 | 3 | 2 |
| #5 | 250 000 | 0 | 9 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| <i>Grossiste ferraille # 1</i> | 875 000 | 0 | 10 | 3 | 5 | 4 | 0 |
| #2 | 1 950 000 | 0 | 9 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| #3 | 3 000 000 | 0 | 12 | 3 | 9 | 4 | 2 |
| <i>Grossiste plastiques # 1</i> | 700 000 | 0 | 11 | 2 | 7 | 3 | 1 |
| #2 | 1 965 000 | 2 | 7 | 3 | 4 | 2 | 2 |
| <i>Artisans fondeurs # 1</i> | 131 000 | 1 | 8 | 3 | 6 | 0 | 0 |
| #2 | 150 000 | 0 | 9 | 3 | 6 | 2 | 0 |
| #3 | 280 000 | 3 | 8 | 3 | 8 | 2 | 0 |
| <i>Fabricants bâches # 1</i> | 115 000 | 0 | 7 | 3 | 4 | 1 | 1 |
| #2 | 234 000 | 0 | 8 | 3 | 6 | 2 | 1 |
| #3 | 400 000 | 2 | 9 | 3 | 3 | 2 | 0 |

Il convient au préalable de souligner que l'analyse de l'impact de chacun des facteurs identifiés sur les revenus et les investissements réalisés par les acteurs informels de la valorisation des déchets solides de Dakar ne s'est pas déroulée dans les conditions idéales. En effet, l'impact d'un facteur sur un groupe d'acteurs ne peut être adéquatement mesuré que si ces acteurs sont identiques par rapport à tous les autres facteurs. Par exemple, l'impact du facteur relatif à l'accès au terrain sur l'activité des revendeurs, artisans, récupérateurs et grossistes spécialisés ne peut être évalué que si ces acteurs sont équivalents donc obtiennent le même score en ce qui a trait aux facteurs

relatifs à la participation à des groupements, au niveau de formalité, à l'existence de liens avec l'économie moderne, à la pratique de la pluriactivité et à l'expérience dans la valorisation. Dans la mesure où de telles conditions n'ont pu être obtenues, l'analyse que nous allons réaliser va présenter des limites objectives et les résultats auxquels nous parviendront seront de faible portée. Cependant, cette analyse va servir de complément à celle réalisée ci-dessus portant sur l'impact du groupe de facteurs de croissance sur l'activité des revendeurs, des artisans-récupérateurs et des grossistes spécialisés. Elle va ainsi permettre de détailler davantage des aspects déjà repérés, de mettre en relief les corrélations possibles, de valider certaines des conclusions partielles auxquelles nous avons abouti et d'identifier d'autres composantes et dimensions pertinents pour les facteurs ciblés, mais qui ne sont prises en compte dans nos hypothèses.

7.2.1 La participation aux groupements

7.2.1.1 Rappel des initiatives existantes

a) L'encadrement de Enda tiers-monde

Cet encadrement a démarré au début des années 1980 et a concerné d'abord les artisans/récupérateurs qui faisaient preuve d'une grande créativité et étaient déjà mobilisés autour d'une réelle dynamique.

Ce sont les acteurs de Rebeuss, Niayes Thioker qui furent les premiers ciblés et une exposition a même été organisée sur la récupération et le recyclage à ENDA/GRAF, dans le quartier populaire à Grand Yoff. Cette exposition visait particulièrement la mise en réseau de ces multiples acteurs, à vulgariser et faire reconnaître leur activité auprès des autres acteurs et des autorités. Un chargé de programme à ENDA/ECOPOLE souligne à cet effet que :

C'est un métier que beaucoup de gens ignoraient, nous on voulait pousser les autorités à valoriser ces métiers et à s'intéresser à ce qu'ils font. Le fait que ENDA se soit intéressé aux recycleurs leur a donné une autre dimension. Qu'une ONG soit là pour aider ces gens qui sont délaissés par toutes les politiques, qui, peut être même, font l'objet de rafles par des hommes qui sont bien placés. Ces gens évoluent dans une totale précarité au point que nous, en tant

qu'organisation internationale, faisons le maximum pour nous intéresser à leur travail. Donc, dans les années 1982, notre mission était de nous intéresser à ce qu'ils font, de les sécuriser et d'organiser l'exposition pour pousser les décideurs à réfléchir en se disant que ces gens opprimés ont des potentialités. Ne peut-on pas partir de leur potentialité pour faire développer ce secteur ? Nous avons donc organisé cette exposition dans le quartier populaire de Grand Yoff pour qu'ils développent un peu le secteur.

C'est entre 1982 et 1983 que ENDA a entamé sa collaboration avec les récupérateurs de Mbeubeuss. Ce dernier souligne à propos de cette collaboration que :

Ce que nous avons pu faire spécifiquement sur la décharge, c'est de discuter avec les récupérateurs. Grâce à cette opération, nous avons pu constater qu'eux aussi sont très sollicités et nous nous sommes intéressés le plus à leur santé qui était primordiale pour eux. Comment faire pour que les gens de la décharge ne subissent pas une maladie liée à leurs activités. Nous avons dans un premier temps mis à la disposition des récupérateurs une caisse médicale. Nous avons ensuite formé deux ou trois auxiliaires qui s'occupent des gens au niveau de la décharge. Ils s'occupent des blessures légères, en ce qui concerne les blessés graves on avait pris contact avec le district de Malika pour qu'ils y soient évacués d'urgence et ENDA prend en charge certains frais. On est allé plus loin en dotant le district de Malika en médicaments. Au moment de se soigner, au lieu de payer 1000 F, vous versez 200 à 300 F.CFA.

Enda a parallèlement mis l'accent sur le problème de la marginalisation des récupérateurs en faisant par exemple venir la télévision sénégalaise et en aidant à la mise en place d'équipes de football sur le site, ajoute ce chargé de programme. C'est donc dans un tel cadre de partenariat entre ENDA et les récupérateurs qu'est intervenu le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), à travers notamment son projet LIFE.

b) Le programme LIFE du PNUD

Le coordonnateur de ce programme soutient que c'est en premier LIFE qui a pris l'initiative en 1996 de travailler avec les acteurs de la décharge après qu'il ait constaté que les déchets figuraient aussi parmi les orientations de son programme et que Mbeubeuss était la décharge de toute la région de Dakar. C'est donc sur place à la décharge qu'ils ont appris que ces acteurs recevaient souvent la visite des agents de Enda. Le programme LIFE conçu pour financer des initiatives impliquant des communautés de base, ONG et municipalités, il a fallu rechercher ces agents de Enda afin de les impliquer dans le projet naissant. Les contacts préliminaires avec deux des responsables de l'association qui y existait depuis une dizaine d'années, quoiqu'en quasi

léthargie, ont été marqués par une grande réticence de ces derniers, souligne le coordonnateur du LIFE qui ajoute :

Ils soutenaient qu'ils avaient l'habitude de voir des chercheurs qui venaient leur poser beaucoup de questions et qui ne leur apportaient rien. Tu as du t'en rendre compte en visitant la décharge. Ils pensent que ce sont des gens qui sont en train de leur faire perdre du temps. (Le coordonnateur du programme LIFE au Sénégal, juin 2002)

Le programme d'appui a donc été conçu avec Enda et était guidé au début par des préoccupations d'ordre essentiellement sanitaire. Un bâtiment a été aménagé pour servir de dispensaire et des vaccins ont été payés. À la demande des acteurs de Mbeubeuss, le budget du projet a été remanié pour permettre le financement d'autres activités génératrices de revenus. Le coordonnateur du programme LIFE explique cette demande par la réalisation concrète du dispensaire et qui a exprimé d'autres besoins. Il ajoute ainsi que :

On a remanié le budget, ce qui a permis d'aménager un autre bâtiment pour servir de poulailler. Ils ont aussi pu faire de l'agriculture sur un grand terrain, ils y ont cultivé de l'arachide et du maïs. Ils avaient contracté un prêt à la commune de Dakar dans le cadre d'un fonds mis en place par la Coopération française et ils l'ont remboursé après leur récolte. A Mbeubeuss, les recycleurs étaient aussi confrontés au problème d'approvisionnement en eau, et on y a creusé un puits grâce auquel ils s'alimentent. On a mis en place un système de crédit épargne où une partie de l'argent était destinée aux hommes et une autre aux femmes. Dans notre esprit, c'était pour que toutes ces femmes qui travaillaient dans la décharge, les restauratrices, les vendeuses d'arachide, d'eau fraîche, puissent bénéficier de ce crédit épargne. Les hommes également posaient un certain nombre de problèmes, ils avaient besoin de payer le billet pour aller vendre à l'intérieur du pays.

Dans son rappel de l'historique de leur partenariat avec le programme LIFE et ENDA le président du GIE Bok Diom formé par les acteurs de la valorisation de Mbeubeuss confirme les propos du Coordonnateur de LIFE en soulignant que :

Lorsque l'équipe Graf de Enda a conçu le projet, il était arrêté à 11 978 000 F.CFA, pour une durée d'un an. Il y'avait toutes les activités : santé, consultation, boîte à pharmacie, vaccination. Lorsqu'ils nous l'ont remis, on leur a répondu que nous ne pouvions pas travailler sur un projet de un an. Nous ne pouvions pas accepter un programme qui vit un an car nous espérons nous vivre encore plus de vingt ans. Le démarrage du projet a donc connu trois à quatre mois de retard et notre réponse restait toujours la même. Nous voulions aménager un poulailler et nous l'avions fait savoir au Coordonnateur du LIFE. C'est par la suite qu'il a donné son accord et nous a demandé de chercher un terrain pour cette activité, qui se poursuit jusqu'à aujourd'hui.

Le chargé de programme à ENDA/ECOPOLE résume l'intervention du programme LIFE en partenariat avec ENDA à la construction d'une maison communautaire (*Pencc*), au financement d'activités génératrices de revenus telles que le maraîchage et le l'élevage et à l'appui pour la reconnaissance officielle du regroupement que les récupérateurs ont formé. D'autres formes d'appui plus ponctuelles ont eu lieu, selon lui. C'est le cas notamment de la formation de certaines filles fréquentant la décharge en auxiliaires de santé.

Ainsi, le financement mis en place depuis 1997 par le programme LIFE a atteint 25 millions de F.CFA dont il reste à ce jour une somme de 150 000 F.CFA au niveau du programme LIFE et d'environ deux millions F.CFA dans les comptes de ENDA et depuis trois ans (Sassou, 2002, Président du GIE Bok Diom).

En ce qui a trait aux impacts de ce projet dans l'activité des acteurs informels de la valorisation des déchets à Mbeubeuss, le président du GIE Bok Diom note que le projet a augmenté leur audience, jusqu'à l'extérieur du Sénégal, la visibilité de l'association ainsi que son image auprès des autorités. Ceci a donc permis l'élargissement de leur clientèle. Cette amélioration de leur visibilité est confirmée par le Coordonnateur du programme LIFE qui soutient aussi que le projet les a aidé à mieux faire connaître l'association (participation à des manifestations telles que des expositions, journée de l'environnement), à l'appuyer sur le plan de la logistique (tampon, ligne téléphonique...). Toutefois, pour ce dernier, la contribution la plus importante du projet est à situer au niveau de l'instauration d'un cadre de dialogue et d'échange avec ces acteurs, dont les aménagements physiques réalisés contribuent pour beaucoup. Il note ainsi que le bâtiment construit a permis de tenir des réunions avec d'autres partenaires intéressés à la promotion des acteurs de la valorisation.. Ce fut le cas, selon lui, avec le Bureau International du Travail (BIT). Il ajoute que le renforcement des capacités enclenché par le projet se poursuit avec le BIT, qui s'intéresse à l'éradication du travail des enfants dans la décharge. D'autres acteurs se sont aussi impliqués à la question de la santé des recycleurs dans la suite du projet, soutient-il. Enfin, il pense que la patrimoine que le programme LIFE a aidé à mettre en place devrait inciter d'autres bailleurs de

fonds à poursuivre le renforcement des capacités et la diversification des activités des acteurs de la valorisation des déchets dans la décharge de Mbeubeuss.

Cependant, plusieurs questions relatives à ce partenariat entre le projet initié par le LIFE et les acteurs de Mbeubeuss demeurent encore problématiques. C'est le cas en particulier de l'exclusion des récupérateurs, la majorité des acteurs de la valorisation des déchets à la décharge, de la vie de l'association, qui demeure contrôlée par les revendeurs et autres acteurs spécialisés dans les déchets des industries, du secteur commercial et des institutions. Il convient de rappeler que l'on dénombre dans la décharge entre 180 et 220 récupérateurs alors que les revendeurs de tout venant installés dans leurs packs atteignent environ une douzaine. Il s'y ajoute que certains revendeurs dont Faya, à Baol, déclarent aussi être tenu à l'écart de la vie de cette association.

Aussi, même si on observe que les aménagements physiques réalisés sont existants, leur apport dans l'activité de ces acteurs demeure difficile à percevoir. En effet, une maison communautaire devant servir aussi de dispensaire où doivent officier des auxiliaires de la santé formés par le projet est fonctionnelle. Mais nous n'avons pas observé lors de nos nombreuses visites sa fréquentation à un niveau appréciable par les acteurs sur le site. Peut être que la non participation des récupérateurs à la vie de l'association en est pour quelque chose; Cela d'autant plus que l'activité de ces derniers présente le plus de risque sanitaire.

La question de la représentativité de l'association mérite donc d'être posée au regard de cette absence des récupérateurs, le groupe de loin le plus important, en son sein. C'est donc la cible naturelle et justifiée du projet qui n'en bénéficie pas, du moins prioritairement. Le coordonnateur du programme LIFE reconnaît implicitement cette mainmise du projet par les leaders de l'association quand il avance que :

Généralement, ce sont les leaders qui viennent aux assemblées générales. Nous, ce que nous souhaitons, c'est le fait que tout le monde soit présent. Par exemple quand je vais là-bas pour faire des réunions avec eux, j'aurais souhaité que tout le monde vienne. Mais, à chaque fois, ce sont les leaders qui venaient représenter les autres.

L'affluence dans les rencontres, donc la présence de récupérateurs, n'est obtenue que lors des manifestations festives (organisation de la journée de l'environnement par exemple) où les gens mangent et dansent, reconnaît-il. C'est donc lors des rencontres sans enjeux et où une présence permet de profiter d'une disponibilité de nourriture gratuite et non habituelle que l'adhésion des récupérateurs devient effective, et contribuerait donc à confirmer le leadership et la représentativité des responsables de l'association auprès de personnes de l'extérieur de la décharge en général, des bailleurs et des autorités en particulier. La réflexion du chargé de programme de Enda /Ecopole, un conseiller et partenaire écouté par les responsables de l'association, qui suit a aussi tendance à valider cette thèse. En effet, ce dernier note que :

Il y a un groupe, cinq à six personnes, qui ont compris et qui sont là depuis 1980. Ces derniers ont été les moteurs de la création de cette association, ce qui fait que se sont eux qui la dirigent. Mais quand il y a des activités, l'information descend à la base. C'est le cas à chaque fois que le ministre vient. Tout récemment les gens du programme LIFE avaient organisé un séminaire international à Dakar. On avait installé des tentes, tout le monde était là et les gens disaient les montants qu'ils avaient attribués au GIE pour la construction de ceci ou de cela. Donc, cela veut dire que si c'est trois ou quatre personnes qui font marcher le GIE, les autres adhèrent. Cependant, depuis que l'association existe, ce sont les mêmes qui la dirigent.

Il ne fait pas de doute que les revendeurs et les récupérateurs spécialisés dans les déchets en provenance des industries et du commerce qui contrôlent l'association furent d'anciens récupérateurs, cela ressort amplement de toutes les entrevues réalisées à la décharge. Néanmoins, ils figurent parmi l'élite et les privilégiés de la décharge, tant au plan du niveau de revenu et de l'exposition aux risques sanitaires.

Un autre facteur a été soulevé par le chargé de programme de ENDA/ECOPOLE qui expliquerait en partie le non renouvellement du leadership de l'association, son contrôle par les revendeurs et autres acteurs qui se sont installés les premiers à Mbeubeuss ainsi que la désaffection des récupérateurs de la vie de ce groupement. Il s'agit du fait que la plupart de ces acteurs de la valorisation des déchets, principalement les récupérateurs, considèrent leur métier comme ponctuel, transitoire, en attendant de trouver mieux, même moins bien rémunéré. Ce facteur est largement ressorti des entrevues réalisées sur le site.

Quant à la diversification des activités avec l'introduction d'un élevage de poulailler et du maraîchage, son effectivité est discutable. En effet, alors que le bâtiment aménagé pour servir de poulailler est utilisé au tiers de sa capacité, le terrain qui devrait servir pour le maraîchage est quant à lui prêté à un maraîcher. Aussi, aucun des responsables de l'association interrogé ne signale une utilisation directe des revenus provenant de l'élevage dans leur activité. Cet argent serait dans un compte bancaire et servirait en partie au paiement de la facture de téléphone de l'association.

Le fait aussi que depuis plus de deux ans il reste plus de deux millions de F CFA non encore utilisés dans les comptes de Enda laisse présager que les besoins de financement des revendeurs, qui demeurent les plus impliqués dans la vie et le contrôle de l'association, ne sont pas réels ou du moins bien ciblés. L'affectation des ressources financières mobilisées à partir de la mise en œuvre du projet LIFE s'avère donc non résolue. C'est ce que confirme notamment le président de l'association Bok Diom quand il reconnaît que :

Depuis deux ans et demi, l'argent du projet affecté à l'élevage se fructifie. Nous avons ouvert notre compte dans la banque installée par le Canada à Malika. Si on a de l'argent, on le met là-bas. Et si on a besoin, on va le chercher à la banque. On paie aussi notre facture de téléphone avec cet argent, donc c'est l'argent de l'association. Mais nous n'avons pas encore étudié ce qu'il faut en faire. Même une partie de l'argent financé par le LIFE existe encore à ENDA, deux millions et plus, depuis maintenant trois ans. Nous n'en avons pas encore parlé. Même B. (le coordonnateur de LIFE) avait soulevé la question avec nous, mais nous lui avons signalé qu'il y'a pas de problème comme les activités marchent.

L'explication pourrait être recherchée au niveau de la non implication des acteurs les plus défavorisés de la décharge, en l'occurrence des récupérateurs, dans les activités de l'association. Aussi, le financement de la diversification ne semble pas avoir résulté d'investigations profondes sur les groupes ciblés, leurs revenus réels, les difficultés qu'ils éprouvent ainsi que les besoins qu'ils ressentent. Le choix des activités de diversification pour les acteurs de la décharge s'avère d'autant plus problématique que certaines de ces activités amplifieraient même les risques de détérioration de la santé publique. En effet, il est difficilement soutenable de promouvoir comme le fit le projet LIFE l'élevage et le maraîchage sur un site de décharge, ou la mise en place d'un fonds d'épargne/crédit pour le développement des activités des restauratrices et des vendeuses

de boissons dans la décharge. Ceci est davantage incompréhensible qu'en même temps le projet finance des actions tournées exclusivement vers la santé (dispensaire, boîte à pharmacie, vaccination, formation d'auxiliaires de santé). Les problèmes de santé seront autrement plus graves en cas de contamination des poulets élevés sur le site et commercialisés dans la ville.

Par ailleurs, le besoin de financer les déplacements de ces acteurs à l'intérieur du pays pour écouler leur production qui semblait figurer parmi les raisons avancées pour justifier la mise en place du crédit épargne, n'est nullement ressenti sur le site, au niveau des revendeurs en particulier. Ces derniers sont installés dans leurs packs où les récupérateurs viennent leur vendre les matières et les autres commerçants, artisans et autres clients viennent acheter leurs produits. En dehors de la ferraille et des métaux qu'ils convoient vers l'usine de recyclage ou vers des sociétés formelles d'achat et au maximum une fois par mois, on ne note pas de nécessité de déplacements fréquents chez les revendeurs. Aussi, les revenus estimés de ces revendeurs laissent entrevoir qu'ils disposent de réelles capacités pour satisfaire de tels besoins s'ils arrivaient à voir le jour. Enfin, aucune des entrevues réalisées avec ces revendeurs n'a fait ressortir l'importance de ces besoins de déplacements.

Cependant, ni l'autorité des responsables de l'association sur la décharge, ni l'amélioration de la visibilité et du rayonnement de l'association résultant du projet ne font l'objet d'un quelconque doute.

Cette visibilité a été telle que le BIT se serait investie dans la décharge, mais pas pour les mêmes raisons. En effet, bien que cette organisation se soit investie dans le renforcement des capacités, sa cible demeure les enfants récupérateurs, quasiment sous le contrôle des revendeurs. Le programme mis en place par le BIT, part du principe que la récupération dans la décharge figure parmi les pires formes de travail des enfants et tente donc de l'éradiquer.

On comprend donc, du moins en partie, les raisons de la nature tumultueuse qui ont caractérisé les relations entre les responsables du projet initié par le BIT et les

revendeurs, responsables de l'association. On peut néanmoins soutenir que la réalité et l'effectivité de l'association a permis au BIT de pouvoir disposer d'interlocuteurs, très concernés quoique naturellement opposés à son projet.

Quant à l'impact de la participation à ce groupement qu'est le GIE sur les activités de valorisation de ses membres, elle est analysée dans la section qui suit.

7.2.1.2 Analyse et discussions des résultats

L'observation des deux premières colonnes du tableau VII permet de constater que la plupart des acteurs informels de la valorisation des déchets solides qui réalisent les revenus les plus importants ne participent pas à des groupements. C'est le cas notamment des grossistes de ferraille et de matières plastiques, où seul Niassa (matières plastiques), basé à la décharge participe à un groupement tout en fustigeant le fait que ce dernier ne serve que les intérêts de ses dirigeants. Les autres réseaux ou groupements informels dans lesquels évolue ce dernier, en l'occurrence celui constitué par les ressortissants de sa région d'origine (Dioubel, ou *Baol* en wolof) et la Dahira mouride lui assurent sûrement la sécurité de son approvisionnement dans ce site de la décharge, qui accueille manifestement la plus intense activité de valorisation.

Aussi, les artisans, dont un des représentants Thiombe, réalise le plus grand score en ce qui a trait à la participation à des groupements, obtiennent des revenus modestes, proches de ceux des revendeurs.

Quant aux revendeurs, l'évolution quasi-similaire du niveau de revenu de ceux qui sont en ville et de ceux de la décharge, alors que ces derniers participent davantage à des groupements, permet de douter de l'impact de ce facteur sur leurs revenus. Il reste entendu qu'une telle évaluation n'est pas catégorique car ces deux groupes de revendeurs ne se distinguent pas uniquement à travers le facteur participation à un groupement.

Le fabricant de bâches qui réalise le meilleur revenu dans son groupe participe aussi à un groupement, mais en compagnie d'autres revendeurs. Ainsi, on peut souligner que les seuls grossistes de matières plastiques et fabricants de bâches impliqués dans des groupements sont implantés à la décharge de Mbeubeuss, avec d'autres acteurs de la valorisation des déchets l'occupation d'un même site.

De façon générale, les données du tableau VII ne nous permettent pas de soutenir que le niveau de participation à un groupement a un impact sur les revenus de tous les acteurs informels de la valorisation des déchets. Cependant, son impact est observable chez les revendeurs de la décharge et chez les artisans de métaux. Le fait aussi qu'on ait pas eu dans le groupe des revendeurs de la ville et même des grossistes spécialisés des acteurs participant à des groupements ne permet pas de se prononcer de façon systématique sur l'impact d'un tel facteur sur les revenus de ces derniers. Toutefois, les propos recueillis des acteurs de la valorisation informelle des déchets solides permettent de mettre en exergue les différents obstacles qui dissuadent une participation effective dans les groupements.

7.2.2 L'accès légal à des terrains

L'analyse des colonnes 2 et 4 du tableau VII permet d'évaluer l'impact sur les activités de tous les acteurs de la valorisation des déchets solides enquêtés du facteur relatif au terrain. Il ressort de l'observation de ces données qu'une variation significative des revenus n'entraîne pas une variation similaire dans l'indice du facteur d'accès légal à des terrains. En effet, même si le revenu le plus élevé, 3 millions de F.CFA obtient aussi l'indice le plus élevé, soit 12 sur un total 14 points, la dispersion des revenus parmi les acteurs qui obtiennent un indice de 11 points ne permet pas de tirer des conclusions. En effet, pour les trois acteurs, les revenus atteignent respectivement 150 000, 200 000 et 700 000 F.CFA.

Cependant, on observe que parmi les six acteurs qui réalisent de très importants revenus, dépassant notamment 400 000 F.CFA par mois, seul Gallas s'est établi illégalement sur un terrain faisant l'objet d'une revendication et est menacé de

déguerpissement qui a fini par avoir lieu en septembre 2002. Parmi les cinq autres, un est propriétaire de cantines, un autre a quasiment acquis les terrains sur lesquels il a déjà avancé d'importantes sommes d'argent et reçu des promesses de vente, les trois autres sont implantés sur des sites ne faisant pas encore l'objet de revendication, en l'occurrence la décharge de Mbeubeuss et le site de la zone industrielle de Colobane. Ceci démontre l'importance de la légalité officielle de l'appropriation mais aussi celle de l'implantation dans des sites hors convoitise parce qu'insalubres, inconstructibles ou de vocation autre qu'immobilière. Cet aspect a été faiblement pris en compte dans l'identification des indicateurs du facteur terrain. En effet, à la place des trois réponses possibles que sont l'occupation illégale du terrain, l'occupation d'un terrain loué ou prêté et l'occupation d'un terrain qui lui appartient, on devrait plutôt considérer plusieurs autres cas de figure qui suscitent chacun chez l'acteur de la valorisation un comportement différent notamment en matière d'investissement. Ce dernier résulterait de la perception que l'auteur a sur la sécurité de son activité, de la précarité de l'occupation et donc de sa disposition à investir directement.

La liste des valeurs possibles de l'indicateur relatif au type de tenure proposées dans le tableau VIII ci-dessous constitue une ouverture vers une telle perspective.

Tableau VIII

Diverses formes évolutives de tenure

| |
|--|
| 1. Occupe illégalement un titre foncier privé appartenant à un particulier |
| 2. Occupe illégalement un titre foncier appartenant à l'état, aux municipalités ou aux sociétés d'état |
| 3. Occupe illégalement un terrain inconstructible (décharge, marais, zone industrielle,...) |
| 4. Occupe un terrain prêté par un particulier qui n'est pas son propriétaire légal |
| 5. Occupe un terrain loué auprès d'un particulier qui n'en est pas le propriétaire légal |
| 6. Occupe un terrain affecté par les pouvoirs publics mais sans actes administratifs |
| 7. Occupe un terrain prêté par des particuliers qui en sont légalement les propriétaires |
| 8. Occupe un terrain loué auprès de particuliers qui en sont légalement les propriétaires |
| 9. Occupe un terrain prêté par les pouvoirs publics avec actes administratifs |
| 10. Occupe un terrain sur lequel il dispose d'un bail de l'état |
| 11. Occupe un terrain avec un titre foncier qui lui appartient légalement |

Cette difficulté d'apprécier correctement la situation foncière dans les villes des pays en développement est aussi soulevée par Laïdi (1989 : 85-86)¹³⁵ qui la considère comme l'une des contraintes majeures à laquelle a été confrontée la banque mondiale dans ses projets de réhabilitation des quartiers précaires.

En effet, il soutient que :

La coexistence souvent conflictuelle de multiples droits de propriété (étatique, coutumier, lignager, religieux) complique la recherche de solutions dès lors que l'on veut déplacer certains habitants d'un quartier en réhabilitation pour faire passer un drain ou une route goudronnée ou que l'on tente de répercuter les coûts de l'opération sur les habitants. A Nylon (Douala, Cameroun), par exemple, 99% des personnes interrogées s'estiment propriétaires de la parcelle et de la maison dans lesquelles elles vivent. Mais le terme propriétaire est ambigu, voire trompeur. Les gens s'estiment propriétaire parce qu'ils vivent en permanence dans leur case. Il a donc fallu procéder à une étude plus approfondie. Celle-ci a révélé l'existence de 14 situations foncières différentes.

Tableau IX

Les 14 situations foncières révélées par Z. L Laïdi

| | Réside sur place | Ne réside pas sur place | Loue à des tiers |
|--|------------------|-------------------------|------------------|
| Propriétaire d'une parcelle disposant d'un titre foncier | * | * | * |
| Propriétaire de plusieurs parcelles disposant de titres fonciers | | * | * |
| Propriétaire de fait d'une parcelle mais sans titre foncier | * | * | * |
| Propriétaire de fait sur plusieurs parcelles sans titre foncier | | * | * |
| Résident-propriétaire d'une ou de plusieurs cases | * | * | * |
| Locataire d'une case | * | | |

Source : Z. Laïdi, 1989. *Enquête sur la Banque mondiale*, Paris, Fayard, p. 85-86.

¹³⁵ Z. Laïdi, 1989. *Enquête sur la Banque mondiale*, Paris, Fayard, p. 85-86.

Une plus grande décomposition des valeurs possibles de l'indicateur relatif au type de tenure aurait aussi davantage permis de distinguer les acteurs qui ont acquis légalement des terrains en leur permettant de disposer d'un score relativement plus élevé, qui correspondrait à l'importance relative de leurs revenus.

Cette prépondérance de la dimension relative au type d'appropriation du terrain est parfaitement illustrée dans les citations des différents acteurs et partenaires dans l'annexe VII.

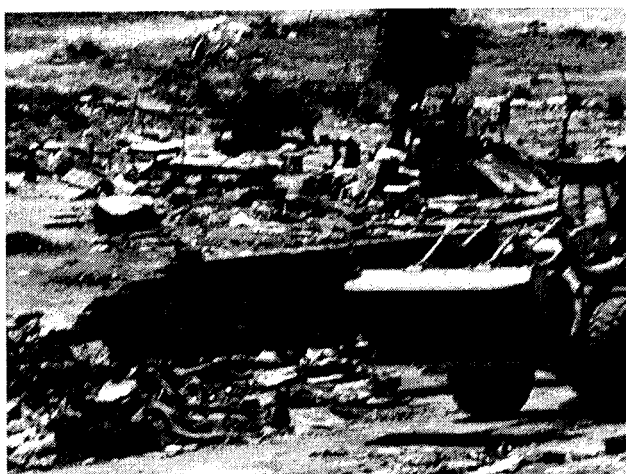
Il ressort aussi clairement de cette annexe 7 que la difficulté d'accès légal à des terrains entrave la réalisation d'investissements directs dans l'activité, donc l'amélioration de la productivité du travail dans les activités de valorisation. Les deux seuls acteurs qui ont réalisé d'importants investissements directs dans leur activité, en l'occurrence Bidial grossiste de matières plastiques et Diongue, grossiste de ferraille, occupent des terrains qui leur appartiennent ou sur lesquels ils ont reçu une promesse ferme de vente.

Le poids important de la dimension type de tenure dans le facteur relatif à l'accès légal au terrain est aussi mise en exergue par la faible incidence des dimensions telles que les infrastructures et services desservant le terrain et sa dimension. En effet, la plupart des acteurs de la valorisation des déchets s'approvisionnent en eau potable auprès des vendeurs d'eau ou des puits. Aussi, même s'ils sont basés sur des sites proches des structures de santé, ils ne les fréquentent pas dans une perspective préventive. Enfin, l'accessibilité des terrains dont l'importance est plus perceptible auprès des grossistes, vu les quantités manipulées, ne semble pas constituer une contrainte particulière pour ces acteurs. Le site de Baol dont l'accessibilité physique est moindre, surtout en temps de pluie, ressort rarement dans les entrevues comme une entrave à l'activité de valorisation.

Quant à la dimension des terrains, elle ne revêt pas la même importance pour tous les types d'activité de valorisation. En considérant les grossistes dont les activités nécessitent d'importants espaces de stockage, on observe que ce sont plutôt les grossistes spécialisés dans la ferraille qui ont besoin de terrains vastes plutôt que ceux

qui travaillent dans les matières plastiques. Cela est principalement dû au fait que la ferraille est plus encombrante et moins facile à manipuler. Aussi, la plupart des grossistes de matières plastiques stockent dans des locaux fermés, ce qui leur permet d'utiliser la hauteur du local donc tout le volume disponible. Ce n'est pas le cas avec la ferraille dont la manipulation et la manutention sont plus difficiles et le stockage s'effectue plutôt en superficie qu'en volume.

Enfin, il importe aussi de souligner que la dimension relative aux menaces de déguerpissements est fortement corrélée avec celle portant sur le type de tenure. En



effet, les harcèlements dont font l'objet les acteurs informels de la valorisation dans l'occupation des sols résultent de leur implantation sur des terrains qui ne leur appartiennent pas. Il reste cependant vrai que plus ces terrains demeurent, marginaux moins les harcèlements sont importants.

Fig. 12 : *Déguerpissement de Packs*

Ce sont surtout les terrains convoités par l'aménagement immobilier ou implantés sur les voies publiques dans les milieux habités qui font l'objet de convoitises ou de restrictions administratives.

7.2.3 Les liens avec l'économie moderne

A l'observation du tableau VII, il apparaît clairement que la plupart des acteurs qui réalisent les revenus les plus importants (par exemple au-dessus de 400 000 F.CFA) soit 6 acteurs, obtiennent un indice de facteur relatif au lien avec l'économie moderne compris entre 2 et 4 sur un total de 4 points. C'est le cas notamment des grossistes de ferraille qui obtiennent le maximum, soit 4 points sauf un à 3 points. Les acteurs qui réalisent les revenus les moins importants (inférieurs ou égal à 150 000 F.CFA par mois,

soit 7 acteurs) obtiennent aussi les scores les plus faibles, c'est à dire 0 ou 1 sur un total de 4 points possibles, sauf un.

On peut donc soutenir que les acteurs qui réalisent les revenus les plus importants obtiennent aussi les scores les plus élevés pour l'indice sur le lien avec l'économie moderne.

Il faudrait aussi souligner que ce lien est illustré par d'autres indicateurs tels que la formation acquise auprès d'une structure formelle et le passage préalable dans une entreprise moderne. Ainsi, Diongue, qui réalise de loin les revenus les plus importants a acquis ses compétences professionnelles dans les entreprises modernes et a même effectué un stage de perfectionnement en France. Les liens qu'il entretient avec l'économie moderne sont donc beaucoup plus importants.

L'impact de ces liens renforcés avec l'économie moderne est aussi illustré par les commandes importantes (500 tonnes par exemple) qu'il reçoit d'acheteurs de ferraille européens affrétant des bateaux. Alors que certains grossistes de ferraille et de métaux divers se plaignent de la saturation du marché, ses compétences et sa connaissance de l'économie moderne lui permettent de dénicher de nouveaux créneaux et même de songer à rechercher des partenaires extérieurs pour investir dans une fonderie. On pourrait donc soutenir que l'intensité des liens avec l'économie moderne favorise aussi l'ouverture, les innovations, le renforcement des capacités et donc la croissance de l'activité.

L'importance des compétences acquises dans le secteur moderne pour le secteur informel est aussi notée par Kanté (2001)¹³⁶, qui considère que : « cet apport de main-d'œuvre qualifiée en provenance du secteur moderne peut être bénéfique pour le secteur informel, car il permet de concevoir et de réaliser des produits de qualité ».

L'intensité de tels liens prédestinent aussi l'acteur informel à plus de formalisation. En effet, Diongue dispose de plusieurs documents administratifs (registre de commerce,

¹³⁶ S. Kanté, 2001. *Le secteur informel en Afrique subsaharienne francophone*, Genève, Bureau international du travail (BIT).

compte contribuable, compte bancaire...) qu'on ne trouve chez aucun autre acteur de la valorisation informelle.

On note aussi que les liens avec l'économie moderne sont davantage le fait des grossistes qui manipulent de grandes quantités et sur une périodicité plus fréquente. L'activité du grossiste qui permet les meilleures réalisations au plan des revenus et des investissements, s'inscrit plutôt dans un cadre de sous-traitance avec le secteur formel que constituent les entreprises d'achat et d'exportation et les usines de recyclage de la ferraille. Cette relation complémentaire avec le secteur moderne est donc profitable au secteur informel en général, à la valorisation informelle des déchets en particulier. Cette thèse est partagée par plusieurs auteurs dont Sethuraman (1997) qui note que :

It is not always the case that the two sectors produce similar goods and services and hence are in situation of competition with each other. There are two other possibilities : (a) the output of the two sectors may in fact be complementary; and (b) there is neither competition nor complementary between the two. A good example of the former is informal sector unit operating on a sub-contracting basis with formal sector firms – which can be production sub-contracting (.g., supply of parts for automobiles) or commercial sub-contracting (e.g., selling formal sector output through petty trading and retailing). These two represent a situation of “no conflict”. With economic growth new opportunities for participation in production by the informal sector present themselves. For instance increased production in the formal sector is likely to create new sub-contracting opportunities for the informal manufacturing and construction enterprises (e.g., Thailand). The latter can exploit such opportunities successfully only if they have supportive regulatory environment combined with necessary access to resources. Increased opportunities to work with the formal sector often contributes to diversification of informal sector's output, notably a shift away from production and distribution of consumer goods and services¹³⁷.

7.2.4 L'expérience dans la valorisation

A l'observation du tableau VII, il s'avère difficile de conclure sur la question de l'impact de l'expérience sur les revenus. En effet, la quasi-totalité des différents acteurs de la valorisation informelle des déchets concernés par nos entrevues disposent d'une expérience supérieure à huit ans, ont donc réalisé le maximum de points, soit 4 points, pour l'indice relatif au facteur expérience. Il a donc été rarement possible de choisir des

¹³⁷ S. V. Sethuraman, 1997. *Urban poverty and the informal sector : A critical assessment of current strategies*, Genève et New York, International Labour Office (ILO), UNDP (août).

groupes d'acteurs dont la distinction porte essentiellement sur l'expérience dans l'activité.

Cette difficulté s'explique au niveau de la décharge par le fait que les revendeurs, principal groupe concerné par l'analyse des facteurs de croissance, sont essentiellement d'anciens récupérateurs, les premiers sur la décharge de Mbeubeuss. On observe aussi une quasi-saturation de la décharge au plan de la disponibilité des espaces pouvant accueillir de nouveaux packs. Cette saturation fait de l'implantation de nouveaux revendeurs sur le site et de l'émergence de revendeurs parmi les récupérateurs anciens un événement assez rare. Elle expliquerait probablement le fait que les récupérateurs qui ont duré dans le métier n'arrivent souvent à disposer que de petites aires de stockage dans les packs des revendeurs, ce qui les contraint souvent à écouler une part non négligeable de leur production auprès de ces derniers, dans des conditions moins avantageuses.

En ville aussi, la rareté de terrains non encore soumis à une très forte convoitise foncière fait l'arrivée de nouveaux acteurs dans le groupe des revendeurs, des grossistes spécialisés et même des artisans reste d'une occurrence très faible. Ainsi, les entrevues que nous avons eu à réaliser ont principalement concerné des acteurs dont l'expérience dépasse 8 ans.

En outre, il ne nous a pas paru opportun d'élargir davantage les seuils pour les trois valeurs retenues pour cet indicateur relatif à l'expérience (pour disposer notamment de plus de différences dans les indices) car les métiers concernés n'exigent pas une si longue durée pour bâtir un réseau de clientèle, de fournisseur ou pour se doter de compétences éprouvées.

Aussi, il a été observé qu'en ville les déguerpissements ou les menaces qui les précèdent concernent quelques fois des acteurs de plus de 30 ans d'expérience dont les packs, installés originellement dans des zones insalubres qu'ils ont souvent eux même mis en valeur, ont fini par être rattrapés par la convoitise foncière avec la croissance de la ville.

Néanmoins, on observe, par exemple dans le cas de la décharge de Mbeubeuss, une très grande différence au plan des revenus entre les acteurs dont l'expérience dépasse 25 ans et ceux pour lesquels elle ne dépasse pas 15 ans. En effet, les membres du premier groupe se sont installés dans des packs de très grande superficie, dépassant les 200 mètres carrés alors que ceux du second groupe ont pu rarement s'octroyer des espaces de plus de 75 mètres carrés. Certains membres de ce second groupe font face à de réels problèmes d'accessibilité. Dans ce dernier groupe figurent Baye Gor et Faya, revendeurs à Baol.

On observe aussi que les récupérateurs qui disposent d'un accès privilégié sur les déchets industriels, à Gouye Gui font partie de ceux qui se sont établis dans la décharge les premiers. Enfin, ce sont aussi ces acteurs dont l'ancienneté est reconnue dans la décharge qui dirigent l'association. Et comme cela été montré dans les pages ci-dessus, l'importance de la superficie du pack, de son accessibilité physique, de la participation au GIE de Mbeubeuss ainsi que l'accès aux déchets industriels s'avèrent être un des facteurs qui ont favorisé la croissance des revenus chez les revendeurs à la décharge de Mbeubeuss. On pourrait donc soutenir qu'une plus longue expérience dans la valorisation, qui a entraîné ces dits avantages, favorise indirectement une croissance dans les revenus des acteurs informels de la valorisation des déchets, en particulier des revendeurs dans la décharge.

7.2.5 Le niveau de formalité

L'analyse des données du tableau VII ne permet pas de tirer des conclusions systématiques quant à l'impact du facteur niveau de formalité sur les revenus des acteurs de la valorisation des déchets solides. Même si Diongue qui obtient le revenu mensuel le plus élevé réalise aussi le score le plus élevé sur le facteur niveau de formalité, soit 9 sur un maximum de 11 points, ce n'est pas le cas des deux suivants. En effet, Thiombe et Bidial qui réalisent les deuxième et troisième meilleur score obtiennent respectivement le huitième et le cinquième meilleur revenu. On note aussi que se sont les grossistes spécialisés et les artisans-récupérateurs travaillant les métaux qui réalisent les scores les

plus élevés sur le facteur niveau de formalité. Les acteurs de la décharge de Mbeubeuss se distinguent aussi par leur faible score, inférieur ou égale à 4 points.

On observe par ailleurs que ces acteurs se distinguent pour la plupart sur les dimensions relatives au niveau d'enregistrement, au paiement de taxes et au harcèlement par les services d'hygiène. En ce qui a trait au harcèlement par la police et à la tenue d'une comptabilité sommaire, ils sont observés de façon marginale chez ces acteurs de la valorisation informelle des déchets. Rares parmi eux sont ceux qui connaissent le harcèlement de la police, dont l'intervention est plus marquée auprès des récupérateurs en ville, assimilés souvent à des voleurs et à des bandits. Les acteurs de la valorisation informelle des déchets partagent aussi une technique comptable qui semble leur donner beaucoup de satisfaction. Diongue, grossiste en ferraille et métaux divers l'explique ainsi qu'il suit :

Par exemple, je sais que chaque semaine, je fais une livraison de 8 à 10 tonnes environ, je prends 200 000 F.CFA que je mets à côté. Chaque fois qu'un récupérateur vient, je prends donc sur les 200 000 pour le payer. Ces 200 000 servent uniquement à acheter et quand cette somme s'épuise en 4 ou 5 jours, je prends le produit acheté et je vais le vendre à B. (une grande société formelle d'achat et commercialisation de la ferraille et des métaux divers). Si j'obtiens 300 000 F.CFA de cette vente, je considère les 100 000 F.CFA comme étant mon bénéfice et je réserve les 200 000 comme fond de roulement.

Cette technique minimale d'enregistrement comptable est largement partagée par ces acteurs informels et elle prend en compte quasi exclusivement le coût direct de l'achat des matières. La plupart des autres coûts relatifs à l'activité sont faiblement convoqués dans le résultat. C'est notamment le cas des dépenses liées aux déplacements, des taxes journalières, du loyer et autres coûts indirects.

Il convient aussi de relativiser la portée de l'indicateur correspondant au paiement des taxes. La plupart des acteurs qui déclarent payer des taxes font référence aux taxes municipales dont la collecte concerne davantage les marchés, les gares routières ainsi que les voies publiques proches de ces lieux commerciaux ou dans le centre ville. La localisation de pack dans des endroits éloignés de ces lieux commerciaux et du centre ville peut préserver son propriétaire du paiement de taxes municipales sans pour autant fournir de plus amples indications sur son niveau de formalité relative.

Quant au harcèlement par les services d'hygiène, on constate aussi qu'il est davantage circonscrit dans les endroits proches du centre ville où l'exercice de cette police vise surtout à sauvegarder l'hygiène publique. On a aussi observé que ce sont les acteurs les plus visibles qui sont ciblés. Cette visibilité peut se manifester par la taille de l'activité et elle entraîne souvent l'introduction de certains actes de formalisation dans cette activité. Cette thèse a été largement défendue par des chercheurs qui soutiennent que l'informel permet souvent de se cacher des tracasseries des pouvoirs publics et que la croissance de l'activité attire forcément ces derniers. Cette polarisation des services de l'État vers les activités informelles d'une certaine taille exige en retour de ces dernières un plus grand respect des dispositions réglementaires et administratives, donc plus de formalité. Ainsi, Maldonado et al. (1999 : 334 -335) notent que le respect des prescriptions des pouvoirs par les micro-entreprises informelles est fonction de leur taille, de leur localisation et de leur niveau d'investissement. Pour les micro entreprises qui passent donc à un seuil supérieur, le respect de la légalité par l'entrepreneur est motivé par des soucis de préservation de ses actifs, de son profit et de la stabilité de son activité¹³⁸. Le niveau d'enregistrement élevé de Diongue serait donc dû à ces soucis de protéger son activité qui lui permet de réaliser le revenu et les investissements les plus importants.

L'enregistrement s'avère aussi une exigence pour pouvoir travailler avec l'État ou ses démembrements. C'est ce que soutient Diongue ainsi qu'il suit :

« J'ai un registre de commerce, j'ai un compte contribuable, mais il y a des papiers que je n'ai pas jusqu'à présent. Vous voyez au Sénégal, il est difficile d'avoir tous les papiers nécessaires pour son entreprise, j'y vais pas à pas. Mais pour collaborer avec l'État, il faut obligatoirement qu'on ait un compte contribuable et un registre de commerce. »

Au Sénégal, l'acte le plus usuel de l'enregistrement d'une activité économique demeure la possession d'un numéro de registre de commerce.

¹³⁸ C. Maldonado et al., 1999. *Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles*, Genève, Bureau international du travail.

7.2.6 La pratique de la pluriactivité

En exploitant les données du tableau VII, on constate que les acteurs qui atteignent les revenus les plus importants réalisent en même temps le score maximal (2 points) quant au facteur sur la pluriactivité. C'est le cas notamment des grossistes Diongue et Gallas (ferraille et métaux divers) et de Bathie (matières plastiques). Leur pluriactivité, dans le financement et l'exécution d'activités additionnelles génératrices de revenus, semble donc découler des surplus importants dégagés par leur activité de base et de leur souci de sécuriser leurs revenus par la diversification dans leurs activités. La pluriactivité n'est pas dans ce cas de figure un facteur de croissance des revenus mais plutôt résultant de la croissance des revenus. Ceci corroborerait en partie la thèse défendue par les chercheurs qui observent un dégagement de surplus dans l'informel supérieur mais constatent que ce dernier est affecté dans la croissance horizontale à des fins de minimisation des risques (Hugon, (1989 : 3) et Dubresson (2000 : 13-30)).

Cependant, la pluriactivité comme facteur de croissance des revenus est aussi observée parmi les activités de valorisation des déchets. C'est aussi le cas de Diongue, qui pratique toutes les deux formes de pluriactivité. En effet, bien qu'investissant une partie de ses surplus dans l'agriculture, dans son village, il réalise aussi des investissements directs à travers notamment l'acquisition de camion et de grue dans son activité. Ces moyens de transport et de manutention sont donc utilisés dans l'activité de grossiste mais aussi en location. Ainsi, cette forme de diversification lui permet donc d'utiliser ces équipements dans leur pleine capacité. Les revenus que lui procurent ces activités de transports viennent donc s'ajouter à ceux issus de l'activité de base.

Ce dernier exemple sur Diongue permet aussi de mettre en exergue la difficulté d'établir une ligne de démarcation nette entre l'accumulation horizontale de capitale, dans la diversification, et l'accumulation verticale de capital, destinée à l'augmentation de la productivité. Les investissements directs réalisés à des fins de gains de productivité

pourraient aussi servir à la diversification dans une perspective d'augmentation des revenus.

La pluriactivité permet aussi de constituer un réseau formé d'activités informelles afin de se maintenir dans une situation de non-enregistrement, avec donc en bénéfice l'évitement des coûts de la légalité institutionnelle. La mise en place d'un tel réseau que Charmes (1990 : 51) privilégie dans analyse plutôt que de considérer l'individualité des activités, est donc un facteur d'amélioration des revenus.

Dans le cadre des entrevues réalisées avec les acteurs de la valorisation informelle des déchets, on a aussi observé que la pluriactivité est souvent pratiquée en milieu rural, pour permettre surtout de supporter des dépenses familiales. Cette forme de pluriactivité permet donc de limiter l'impact négatif de la famille sur l'activité principale de l'acteur informel en la tenant à l'écart elle améliorerait donc la croissance de l'activité de valorisation.

Cette pratique de la pluriactivité pourrait aussi être liée à l'insécurité dans l'occupation du terrain, qui empêcherait des investissements directs, donc l'amélioration de la productivité. Il serait dans ce cas un facteur de décroissance plutôt qu'un facteur de croissance des revenus et de l'investissement.

Enfin, pour des acteurs comme les récupérateurs et revendeurs, la pluriactivité s'explique aussi par le fait que la valorisation informelle des déchets est davantage perçue comme une activité de transition, de passage, en attendant de trouver mieux, au sens surtout d'un métier au statut social plus élevé.

7.3 La croissance des revenus des récupérateurs

Nous avons suffisamment montré que les activités de récupération ne s'inscrivaient pas en général dans la frange de survie quoiqu'elles constituent la catégorie inférieure dans le système de valorisation informelle des déchets. Nous avons aussi observé que des

facteurs tels que l'âge, la pratique du stockage et la vente de certains produits directement aux usines peuvent améliorer les revenus des récupérateurs, même si la petite taille de notre échantillon ne permet pas un jugement plus systématique.

A propos de l'âge, nous avons précédemment montré que les enfants/récupérateurs étaient défavorisés au plan des revenus par leurs faibles capacités physiques, les harcèlements dont ils font l'objet de la part des récupérateurs adultes et l'exploitation que leur font subir les revendeurs. Aussi, il convient de souligner que les enfants/récupérateurs, habitant les zones riveraines à la décharge, ont une motivation moins professionnelle que les récupérateurs originaires de l'intérieur du pays et se prédestinent donc à être moins regardant par rapport aux revenus qu'ils tirent de la récupération. Cette situation fait d'eux une cible privilégiée à l'exploitation.

L'existence de possibilités de stockage des matières constitue aussi un facteur de croissance des revenus des récupérateurs. En effet, lié à un revendeur dans le pack duquel il stocke des matières tout en assurant à ce dernier l'écoulement d'une partie de sa production, le récupérateur a ainsi la possibilité d'aller vendre périodiquement (les fins de semaine généralement) les matières stockées (matières plastiques et métaux non ferreux le plus souvent) auprès d'acheteurs plus offrants, des grossistes établis en ville le plus souvent. Cette pratique est plus observée à la décharge de Mbeubeuss où cohabitent le plus souvent ces deux types de récupérateurs : ceux qui stockent certaines matières et ceux qui vendent journalièrement toute leur production. On observe ainsi l'instauration d'un *modus vivendi* entre les récupérateurs qui stockent et les revendeurs, permettant à ces derniers de pouvoir s'assurer un approvisionnement régulier et à moindre coût de matières (des bouteilles, des sacs, du carton, etc.) et aux premiers d'obtenir en contrepartie une possibilité de stockage de certaines matières.

Le système de transaction entre le récupérateur et le revendeur a aussi un impact sur les revenus des récupérateurs. En effet, le plus souvent il s'agit de marchander la totalité de la production du récupérateur sans tenir compte des différentes matières qui la composent ou de vendre à l'unité certaines matières et souvent le prix est simplement fixé par le revendeur, particulièrement avec les enfants/récupérateurs. Nous avons ainsi

noté que la transaction de certaines matières au poids (les matières plastiques, la ferraille et les métaux généralement) améliore les revenus des récupérateurs. Par exemple dans le cadre des matières plastiques, les récupérateurs vendent souvent la chaussure entièrement recyclable à 10 F.CFA l'unité, soit après calcul à environ 50 F.CFA le kilogramme. Certains récupérateurs arrivent eux à vendre à des revendeurs à 100 F.CFA le kilogramme, donc deux fois plus cher.

Aussi, la possibilité qu'ont certains récupérateurs de convoier directement certaines de leurs productions auprès des usines de recyclage s'avère être un autre facteur d'amélioration de leurs revenus. Ceci est observé dans le cadre de la ferraille où certains récupérateurs de Mbeubeuss arrivent à stocker leur production sur la plate forme, à la convoier après quelques semaines à l'usine de recyclage, au même titre que les autres revendeurs ou grossistes. D'autres récupérateurs arrivent aussi à commercialiser des métaux non ferreux (cuivre, aluminium...) auprès de sociétés formelles d'achat et d'exportation et s'assurent ainsi des revenus plus substantiels. C'est donc en court-circuitant les intermédiaires, revendeurs et quelques fois les grossistes, que les récupérateurs arrivent à réaliser des revenus plus importants. Pour y arriver, il convient donc essentiellement de disposer de possibilités de stockage car les usines ne peuvent acheter en de-ça de certaines quantités.

Le fait aussi que les grandes entreprises d'achat et d'exportation de métaux aient souvent réduit leurs exigences, au plan notamment de la quantité minimale et des pièces administratives à présenter, a aussi renforcé les possibilités pour les récupérateurs de court-circuiter les revendeurs et grossistes informels dans le cadre des métaux non ferreux en particuliers. C'est ce que soutient Diongue, grossiste de ferraille et métaux divers quand il estime que :

Depuis que le blanc a commencé à acheter par 10, 15 ou 20 kg, ces revendeurs ont cessé de nous vendre, ils vont vendre directement au blanc. Sinon avant, ils venaient nous trouver dans nos packs à Yarakh. Les métaux sont rares maintenant et c'est cela qui pousse le blanc à acheter n'importe quel poids, et puis nous leur vendons à un prix beaucoup plus élevé que celui des revendeurs, cela ne l'arrange pas. Maintenant le blanc achète même avec les petits récupérateurs. Avant pour vendre des métaux, il fallait avoir des papiers très sûrs par exemple la carte nationale d'identité. Mais maintenant rien de cela n'est exigé, on te demande ton nom et te remet une facture.

Par ailleurs, nous n'avons pas pu observer durant nos enquêtes à la décharge de Mbeubeuss d'enfant/récupérateur parmi les récupérateurs disposant de ces possibilités de stockage. Cela dénote encore des fois du désavantage vécu par ce groupe d'acteurs.

En ce qui a trait à l'expérience dans l'activité, l'information qu'elle offre par rapport aux revenus est moins catégorique. On remarque ainsi que Bathie qui a obtenu le revenu mensuel le plus important avec 110 000 F.CFA exerce l'activité de récupération depuis 10 ans alors que son suivant au plan des revenus l'exerce depuis 2 ans seulement. Néanmoins, Ngamby et Dondé qui obtiennent d'importants revenus, respectivement 85 000 et 75 000 F.CFA ont aussi une assez longue expérience dans la récupération, soient respectivement 5 et 4 ans. Des recherches plus systématiques avec un échantillon plus représentatif pourraient permettre de confirmer l'importance de tels facteurs dans le niveau des revenus des récupérateurs.

7.4 La question des enfants/récupérateurs

Nous avons pu montrer dans les pages ci-dessus les contraintes importantes qui pèsent sur les enfants pratiquant la récupération et qui font que les revenus qu'ils réalisent soient beaucoup moins importants que ceux des autres récupérateurs. Cependant, c'est davantage le travail des enfants en question mais surtout cette forme de travail qui suscitent de sérieuses interrogations et réserves.

En effet, l'environnement physique et social de la récupération des déchets, notamment dans les décharges d'ordures, et leur vulnérabilité exposent les enfants, à des maladies, à des abus et à toute autre forme de manipulation qui peuvent entraver leur développement normal. Cette réflexion est partagée par le Bureau International du Travail, qui soutient que l'âge minimum d'admission de l'enfant au travail est de 15 ans et a classé la récupération des déchets parmi les pires formes de travail des enfants à combattre impérativement¹³⁹.

Le BIT a ainsi lancé en partenariat avec l'organisation non gouvernementale ENDA, un projet axé sur l'éradication du travail des enfants dans la décharge de Mbeubeuss dont les grandes lignes sont présentées dans l'annexe X

Le président du GIE Bok Diom formé à la décharge de Mbeubeuss, dans le jugement qu'il fait du projet initié par le BIT, constate que :

Lorsqu'ils ont démarré, moins de six mois après, tous les enfants sont revenus à la décharge. Un enfant habitué à gagner de l'argent, 1000, 1500 F.CFA par jour, ce n'est pas comme cela qu'on le retient. Un enfant de moins de 17 ans, surtout quand ses parents sont pauvres et c'est lui qui les aide, c'est autre chose qu'il faut faire pour le retenir de la pratique de la récupération.

Parmi les critiques que ce dernier formule sur le projet, on retient le fait que les enfants suivaient des formations non appropriées comprenant des enseignements théoriques (par exemple le fait de dispenser des cours sur le coton donner aux apprentis tailleurs) qu'il juge inutiles. Aussi, le fait que les enfants ne disposent pas de moyens pour rentrer à la maison à la fin de leur journée d'apprentissage ou pour se payer des habits durant les fêtes constituent un sérieux blocage selon lui, même si leurs parents recevaient de l'argent tous les six mois.

Cependant, d'autres acteurs, dont des récupérateurs adultes, expliquent les réticences des revendeurs face au projet BIT par le fait que ce dernier risque de mettre un terme à l'exploitation que ces revendeurs font subir aux enfants/récupérateurs. C'est ce qu'observe Donde, récupérateur, qui soutient que le manque d'intérêt des revendeurs au projet initié par le BIT est principalement dû au fait que ce dernier va à l'encontre de leurs intérêts car les enfants leur vendent les matières beaucoup moins cher que les adultes, souvent moins de la moitié.

Cette menace que faisait peser ce projet sur les intérêts des revendeurs était perçue par la responsable de ce projet du BIT qui note à cet effet que :

L'enfant qui est à la décharge approvisionne le pack (du revendeur). Justement, nous étions conscients de cela. C'est à cause des enfants que ces gens sont là. En général, les enfants

¹³⁹ Réflexion formulée par une responsable du BIT à Dakar qui intervient sur cette question et recueillie dans le cadre d'une entrevue réalisée le 26 juin 2002 à Dakar.

vendent moins cher que les adultes. Dans le même temps, nous avons fait appel à un système qui réunissait les familles, les revendeurs et les enfants. C'était dans le but de retirer ces enfants. On savait que les enfants avaient une liberté et on savait qu'en terme de réflexion et de mobilisation autour d'une cause, on allait résoudre beaucoup de choses. Ces enfants venaient tous les jours à la décharge et gagnaient quotidiennement 1000 ou 500 F.CFA. Il fallait parler ensemble.

Cette dernière souligne aussi l'existence de certaines insuffisances dans ce projet mais en dresse dans l'ensemble un bilan satisfaisant. Elle souligne que :

Il est vrai qu'il y a des déperditions mais pour ce qui concerne les enfants qu'on a eu à appuyer, j'en ai pas vu sur le site et les récupérateurs m'ont affirmé qu'ils ne viennent qu'occasionnellement. La plupart sont dans les formations où on les a placés et préfèrent plutôt tirer profit des opportunités qu'ils ont avec la formation. Ainsi, même pendant les périodes où il n'y avait pas de financement, ils continuaient à fréquenter les structures artisanales où ils étaient placés.

Les entrevues que nous avons réalisées auprès de trois enfants qui ont quitté la décharge pour apprendre des métiers dans le cadre du projet BIT confirment le fait certains d'entre eux ont choisi de poursuivre les formations. C'est le cas notamment de Diaga, 15 ans et qui suit une formation en menuiserie et souligne :

Je préfère l'atelier parce que je veux être comme mon patron, il nous donne beaucoup de conseils. Depuis quelques mois, il ne reçoit pas de l'argent du projet BIT mais continue néanmoins à s'occuper de nous. Actuellement, nous nous débrouillons bien; mes parents ont fiers de moi et savent que je suis sur la voie de la réussite. Quand j'étais sur la « montagne » (la plate-forme de déchargement des camions d'ordures), j'avais commencé à changer de comportement, c'est un lieu qui n'est pas bien.

C'est aussi le cas de Osy, 15 ans, qui suit une formation en mécanique et déclare vouloir persévérer mais reconnaît cependant les difficultés. Il soutient :

Je vais continuer à faire l'apprentissage de la mécanique ici à Thiaroye. C'est difficile mais je crois que je n'abandonnerais pas. J'ai beaucoup d'amis qui ont fui le métier pour retourner à la décharge car ils étaient confrontés à un problème d'argent. Il faut chaque matin prendre le car pour venir à l'atelier. C'est surtout à cause du manque d'argent pour le transport que beaucoup d'entre nous ont pris la fuite. Il fut un moment nos patrons nous donnaient chaque jour notre transport, mais depuis le mois de janvier nous n'avons pas reçu d'argent. C'est ma mère qui me donne mon transport chaque matin.

Diaga soutient aussi que la moitié de ses camarades avec lesquels il avait entamé la formation professionnelle ont abandonné et rejoint la décharge parce que, selon lui :

« Certains d'entre eux n'avaient pas les moyens de se payer le transport et le repas de midi. D'autres aussi ont dit qu'ils doivent aider leurs parents à nourrir la famille, donc le programme ne les arrange pas. »

Diawas, 17 ans fait partie de ces enfants qui ont abandonné la formation et rejoint la décharge. Il a abandonné la formation professionnelle en mécanique après un an et demi parce que, dit-il :

A la décharge, j'ai la possibilité de travailler et d'avoir de l'argent. Alors qu'à l'atelier c'est tout le contraire. C'est mon oncle qui m'a intégré dans le programme du BIT, je n'ai jamais voulu abandonner la décharge parce que je n'ai pas les moyens de me prendre en charge. L'année et demi que j'ai passé dans la formation ont été très durs pour moi parce que je n'avais plus d'habit et je n'avais même plus une paire de chaussure en bon état. Beaucoup d'entre nous avons été confrontés au même problème et avons abandonné. Au moins à la décharge, nous parvenons à régler nos petits problèmes financiers. Parfois, je descends avec 2000 F.CFA, parfois 1500 F CFA. Chaque jour, je donne à ma cousine 1 000 F.CFA pour qu'elle l'épargne. J'obtiens ainsi 30 000 F.CFA par mois rien qu'avec la récupération et je l'envoie à ma mère. L'argent que je gagne dans les chantiers me permet d'acheter des habits.

Cette analyse est partagée par certains patrons qui assurent la formation professionnelle de ces enfants, en l'occurrence par celui de Osy qui lui poursuit la formation. Ce dernier reconnaît que :

Beaucoup d'enfants sont tenus de nourrir leur famille, donc il leur faut nécessairement un travail lucratif pour participer aux finances de la maison. C'est pour cela qu'ils sont repartis faire de la récupération. Ce sont en général des enfants qui sont plus tournés vers l'argent que vers une formation qui doit durer trois ans. Leurs parents n'ont pas les moyens de leur assurer le transport quotidien et la nourriture. J'ai un collègue mécanicien qui a exclu tous les dix enfants qui lui avaient été confiés.

Il convient donc de s'interroger sérieusement sur la durabilité de telles actions et d'étudier des alternatives plus crédibles en terme de résultat.

L'implication des revendeurs et autres récupérateurs de déchets industriels qui contrôlent l'association devra être revue vu que ce projet pourrait porter atteinte à leur revenu. Nous avons suffisamment démontré que les enfants/récupérateurs vendaient jusqu'à deux fois moins leur production aux revendeurs. Ainsi, l'éradication du travail des enfants dans la récupération pourrait faire perdre à ces derniers jusqu'à 50 % de leurs revenus. Cependant, nous savons aussi que ces responsables de l'association qui

généralement interviennent dans ce milieu depuis trente ans tiennent aussi à préserver leur travail. Ils l'ont du reste déjà prouvé en s'investissant dans le passé dans l'éradication de l'utilisation de la décharge de Mbeubeuss comme refuge pour les bandits et autres malfaiteurs, aux cotés des forces de police et de gendarmerie. Ils avaient ainsi réussi à pacifier la décharge et à la rendre fréquentable, à sauvegarder leur crédibilité, leur légitimité, leur audience auprès des autorités, leur emprise sur la décharge et à renforcer les bases de leur activité.

Il s'agira donc de les responsabiliser à nouveau, avec l'implication certaines des autorités publiques concernées, dans cette initiative d'éradication du travail des enfants dans la décharge. Nul doute que quand ils percevront encore une fois une menace sur la survie et la croissance de leurs activités, ils pourraient y mettre un terme vu qu'ils constituent les principaux interlocuteurs des enfants/récupérateurs.

Les enquêtes réalisées ont largement fait ressortir le fait que les récupérateurs, qu'ils soient enfants ou adultes, ne sont pas fiers de ce métier et sont disposés à l'abandonner à la moindre opportunité. Les enfants/récupérateurs sont potentiellement disposés à être éloignés de la décharge. Toutefois, aucune solution durable ne saurait être trouvée à cette question sans une réelle prise en compte de la dimension du revenu. En effet, ces derniers ont généralement un apport financier significatif dans les ménages pauvres dans lesquels ils sont issus. Ils contribuent aux dépenses familiales et se prennent en charge au plan vestimentaire notamment. Cela est particulièrement important pour les parents et ne remet nullement en cause la pertinence de la formation professionnelle qu'ils reçoivent et souhaitent continuer de recevoir. Mais comment pourraient-ils la poursuivre s'ils ne sont pas à mesure de manger à leur faim, de payer leur transport, de s'acheter des habits et de contribuer aux dépenses de leurs familles?

Il serait aussi, judicieux d'étudier la possibilité de faire combiner la participation de ces enfants aux formations professionnelles avec la réalisation parallèle d'une activité lucrative, génératrice de revenus et moins dommageable pour leur santé et leur épanouissement. Par exemple, Diaga qui figure parmi les enfants/récupérateurs qui n'ont

pas abandonné la formation, est charretier le dimanche. Une telle activité lucrative à l'ancien enfant/récupérateur de continuer à prendre en charge une partie des dépenses qu'il assumait. Ainsi, le projet pourrait prévoir un micro-financement pour de telles activités en lieu et place des montants remis à la famille et pour le transport de l'enfant.

Il faudra aussi veiller à polariser ces enfants dans des ateliers de proximité où ils pourraient s'y rendre à la marche et donc sans avoir besoin de payer le transport. Ceci permettrait de régler la question épineuse du transport et du repas de midi. Il pourrait même s'avérer moins dispendieux d'installer des ateliers dans des locaux loués, équipés et mis à la disposition de patrons qui seraient chargés de les gérer pour leur compte et d'assurer en contrepartie la formation des enfants sans attendre une quelconque redevance du projet.

Enfin, il convient de revoir le concept de certaines formations théoriques et surtout le fait qu'elles soient dispensées dans la maison communautaire située dans la décharge et par des formateurs le plus souvent absentéistes, selon les enfants interrogés. Leur contenu théorique devra être revu et il pourrait être pertinent de se limiter à l'alphabétisation. Le choix du type de formation professionnelle devrait aussi être laissé à l'initiative des enfants, même si on devrait les conseiller. La sensibilisation des parents constitue un facteur essentiel pour la durabilité de cette initiative. Ils devront en particulier être amplement sensibilisés sur les risques auxquels font face leurs enfants, présentement et à l'avenir, du fait de leur fréquentation de la décharge.

En terme de débouchés pour les enfants déjà formés, l'idée de les regrouper en GIE et de leur accorder des micro-financements afin qu'ils installent leurs propres ateliers devra être étudiée. Une chose est de les former, mais l'autre chose sera de les aider à s'insérer dans la profession afin qu'ils ne rejoignent pas ces milliers d'apprentis qui continuent de végéter dans les ateliers de leurs patrons après leur apprentissage.

7.5 Les femmes dans la valorisation des déchets

Les groupes d'acteurs de la valorisation informelle des déchets au sein desquels nous avons observé la présence des femmes sont : les récupérateurs, les revendeurs et les grossistes spécialisés sur les déchets plastiques.

En ce qui concernent les femmes récupératrices, elles n'opèrent pas en milieu urbain et leur intervention est circonscrite dans la décharge de Mbeubeuss où elles récupèrent essentiellement des restes de nourritures dans les déchets qui vont servir à alimenter les porcs qu'elles élèvent. Elles récupèrent aussi des emballages en papier de produits d'assaisonnement *Maggi* qu'elles collectionnent pour participer à des loteries promotionnelles où elles peuvent ainsi augmenter leurs chances de gagner des lots constitués essentiellement d'ustensiles de cuisine qu'elles pourront revendre.

Leur non-intervention dans la récupération en milieu urbain s'expliquerait davantage par l'attitude possible du public qui assimile déjà les récupérateurs/hommes à des bandits, des voleurs. Avec la place qu'occupe la femme dans la société sénégalaise, notamment dans la famille, elles seraient davantage soumises au rejet du public en exerçant dans la récupération des déchets en ville.

Nous avons ainsi effectué des entrevues avec deux femmes récupératrices, en l'occurrence Legos et Caro qui pratiquent respectivement la récupération des restes alimentaires en provenance généralement des hôtels, restaurants et ménages aisés pour nourrir des porcs et celle des papiers d'emballage des produits d'assaisonnement *Maggi*.

Legos explique l'apport de la récupération des restes alimentaires dans son élevage de porcs en ces termes :

Je ne la vends pas (le produit de la récupération), j'ai des porcs à la maison que je dois nourrir, vous savez que les porcs ne sont pas faciles à entretenir. Avant de commencer à venir ici, à Mbeubeuss, j'avais plusieurs seaux que je mettais au coin de chaque rue, les ménages y déversaient leurs restes. C'est une de mes amies qui m'a suggéré de venir à Mbeubeuss. Nous sommes tous des éleveurs. Il y a une chose que vous ignorez peut-être, c'est le fait qu'il est impossible de nourrir des porcs en voulant acheter les aliments, en tout cas ici au Sénégal, c'est impossible. Vous n'avez pas entendu parler des "Niamu mbam", c'est un phénomène qui a

toujours existé. Si j'ai décidé de venir à Mbeubeuss c'est parce que la récupération de quartier ne suffisait plus et je ne pouvais pas regarder mes animaux mourir de faim. La majeure partie de ces aliments est rejetée par les hôtels, les restaurants et les ménages aussi. Ils sont mis dans des sachets ou dans des sacs, parfois il m'arrive d'avoir un sac plein de restant de toute sorte d'aliments : de la viande, du riz des macaronis, du couscous et beaucoup de pain. Tous ces restes sont récupérés ici à Mbeubeus. Nous en trouvons chaque jour, nous ne récupérons pas les aliments cuits seulement, nous récupérons les épluchures de pomme de terre, des légumes, des patates et les fruits gâtés rejetés dans des sachets. Les hôtels et les restaurants mettent tous les restes dans de grands sachets ou dans des sacs. Il y a aussi les camions qui viennent des quartiers riches de Dakar, parfois nous trouvons dans les sachets des gâteaux en bon état, nous ne le mangeons pas parce que c'est déjà mélangé avec les ordures. Nous sommes pauvres mais nous ne consommons rien de ce que nous récupérons.

Les femmes intervenant dans la récupération (elles sont environ une trentaine sur la plate-forme) ne sont pas en concurrence avec les hommes. Nous n'avons pas observé l'intervention des hommes dans les domaines de récupération des femmes.

Les femmes récupératrices reçoivent plutôt l'aide des hommes dans leur activité. Legos souligne à propos des hommes récupérateurs :

Ils savent que nous n'avons pas les mêmes forces qu'eux, chaque fois qu'un camion déverse les ordures, ils sont les premiers à courir pour récupérer. Pendant ce moment, nous nous mettons à l'écart en attendant qu'ils finissent de récupérer leurs bouteilles ou plastique. Au moment de ce ramassage, ils nous jettent les sachets contenant les restes de nourriture et nous attendons qu'ils finissent pour nous approcher et récupérer.

Le fait aussi que ces femmes soient pour la plupart de religion autre que musulmane et ne fassent pas partie de l'ethnie majoritaire qu'est le *Wolof* leur laisserait plus de marge à pouvoir exercer dans la récupération, un métier au statut social très bas et pratiqué habituellement par des hommes.

En ce qui a trait aux revendeuses, elles sont généralement spécialisées sur un produit (bouteilles en verre ou métaux non ferreux). Elles ne sont pas établies dans des packs et se déplacent elles-mêmes pour aller acheter les matières auprès des récupérateurs ou revendeurs et les vendre à des artisans (métaux) et au marché (bouteilles). Elles opèrent à la décharge de Mbeubeuss et en ville.

La seule femme revendeuse que nous avons observée dans un pack est Dioupa, spécialisée dans la ferraille et les métaux divers. Elle travaille avec ses deux frères

revendeurs comme elle dans le pack installé depuis des décennies par son père et qui est situé à Rebeuss, quartier très proche du centre-ville de Dakar.

Kitine fait partie de ces femmes revendeuses et elle intervient dans la vente des métaux non ferreux tels que l'aluminium et le cuivre depuis trois ans. Elle décrit son activité de la façon suivante :

J'achète l'aluminium en grande quantité, ensuite le cuivre. Les artisans ont chaque jour besoin d'une quantité considérable d'aluminium, ils l'utilisent pour la fabrication des ustensiles de cuisine. Chaque fois que je viens, ils m'achètent ma marchandise et payent cash, sans crédit. Je préfère cela car j'ai toute une famille à nourrir. Je m'entends bien avec les récupérateurs, ils me cherchent parfois pour me vendre leurs produits. Au début, ils me trompaient en me vendant des objets sans valeur, mais maintenant, je suis expérimentée, je reconnais tous les métaux et leur valeur.

Les femmes intervenant dans la revente des matières récupérées sont aussi rarement implantées dans des packs où elles seraient exposées à des risques de violence, de vols mais aussi à plus de rejet de la part du public dont la perception est déjà négative pour les métiers de la valorisation exercés par des hommes. Kitine explique le fait qu'elle ne stocke pas à cause des vols qu'elle avait eus à subir alors qu'elle utilisait un coin du marché de Colobane qu'on lui avait prêté pour stocker ses matières.

La seule femme revendeuse que nous avons observée dans un pack est Dioupa. Le partage d'un pack avec ses frères, la fréquentation du pack familial depuis le bas âge ainsi que la proximité du centre ville demeurent autant de facteurs qui pourraient avoir milité en faveur de l'installation de cette dernière dans un pack. Malgré tous ces antécédents familiaux, Dioupa n'en demeure pas moins l'objet d'interrogations, de la part des autres femmes notamment. Elle souligne à cet effet, que : « Parfois, mes promotionnaires d'école passent ici me voir, elles sont très étonnées de me voir dans la ferraille, il y en a même qui me disent que je suis en train de me dégrader. »

Parmi les six à huit grossistes spécialisés en matières plastiques dans les cantines du marché du Thiaroye, on dénombre plus de trois femmes. Bidial explique cette situation par le fait que : « le travail est plus léger. Rester dans sa cantine, s'il y a des travaux, tu peux appeler quelqu'un et le payer. Dans les packs, les travaux sont plus durs, les

métaux sont plus lourds. » Ainsi, on pourrait considérer que l'installation dans les marchés des femmes impliquées dans la valorisation des déchets accroît aussi leur sécurité et leur permet d'alléger les travaux qu'elles devraient supporter seules dans des packs isolés. Aussi, dans un marché où la majorité des commerçants sont des femmes, le rejet du public de l'implication des femmes dans la valorisation serait moins systématique.

L'importance de l'installation dans un marché pour sécuriser l'intervention de ces femmes dans la valorisation informelle est réelle et incite Kitine à vouloir louer une cantine dans le marché de Colobane pour y stocker des métaux et devenir ainsi grossiste. A l'instar de Dioupa qui pratique comme autre activité la vente de nourriture, elle espère aussi ouvrir un restaurant.

Cette activité de revendeuse de métaux procure à Kitine beaucoup de satisfactions et lui permet de se valoriser auprès de son mari et de sa famille. Elle soutient que :

En plus de la dépense quotidienne, je m'occupe de l'habillement des enfants et de ma petite sœur. Je dépense 1500 F. CFA par jour, je ne cuisine pas le repas du soir, le repas de midi est divisé en 2 parties. La nuit, nous chauffons l'autre moitié pour le dîner. Parfois, si les choses marchent bien, je suis contente et j'achète de la viande et du mil pour faire du couscous le dimanche. Je prends du sucre à crédit chez le boutiquier ; je prends 5 kg de sucre, 1 paquet de savon de 18 morceaux et 5 litres d'huile pour le mois. A la fin du mois, le boutiquier calcule le montant des produits que j'ai pris, puisque c'est lui qui garde mon argent, il en retire sa part et me donne le reste. C'est ainsi que je fais chaque mois. C'est mon mari qui s'occupe de l'achat du gaz pour la cuisine. Le mois dernier, j'ai envoyé 60 000 F CFA à mon frère qui doit partir en Gambie. Avec ce travail, je suis capable de prendre en charge la location, l'électricité et l'eau sans être pénalisée.

Elle soutient aussi que ses revenus sont plus importants que ceux de son mari. Ils avoisinent 95 000 F.CFA par mois et lui permettent d'épargner jusqu'à 50 000 F.CFA par mois.

Les revenus minimaux déjà estimés pour Dioupa, revendeuse de ferraille et métaux, et Bidial, grossiste de matières plastiques à Thiaroye sont respectivement de 200 000 et 700 000 F.CFA. Ils sont donc très substantiels et ne sont pas moindres que ceux des hommes appartenant au même groupe d'acteurs. Bidial s'averrait même être la seule

parmi les grossistes spécialisés en matières plastiques à avoir directement investi plusieurs millions de francs C.F.A dans on activité. Ces femmes ne notent aussi dans leur activité aucune forme de discrimination du fait de leur sexe.

Il convient cependant de souligner qu'elles ne pourront être grossistes que dans les matières moins encombrantes, exigeant moins d'espace pour le stockage et moins de travail physique, à l'instar des matières plastiques. Ainsi, Kitine serait probablement grossiste de métaux non ferreux tels que l'aluminium, le cuivre, le bronze, le zinc, le laiton, etc. Ces métaux ont une valeur marchande de loin plus importante que celle de la ferraille. Le prix de leur kilogramme vaut entre 10 fois (aluminium) et 25 fois (cuivre) celui de la ferraille et on les trouve en quantité moindre dans les déchets.

Il leur sera donc bien difficile de se spécialiser dans la ferraille à moins de disposer des mêmes atouts que Dioupa.

On peut donc soutenir que les femmes, du fait de leurs spécificités physiques et de la perception du public à leur égard, peuvent investir un nombre de créneaux plus limité que les hommes dans la valorisation informelle des déchets solides. Elles tirent néanmoins autant de profit que ces derniers des activités dans lesquelles elles interviennent.

CHAPITRE 8: SYNTHÈSES ET COMMENTAIRES

8.1 Synthèses de l'analyse de données

L'analyse de données permet de confirmer que les activités de valorisation informelle des déchets solides les plus difficiles d'accès permettent de dégager les revenus les plus importants. Aussi, les critères utilisés tels que l'importance du capital de départ, le niveau de compétences requis et le statut social de la profession se sont avérés être des indicateurs pertinents de cette difficulté d'accès.

La segmentation de ces activités de valorisation informelle des déchets en deux franges distinctes, une de survie et une autre de croissance, n'apparaît pas toutefois de façon systématique suite à cette étude. Même les récupérateurs enquêtés ne sont pas confinés au niveau de survie, défini par le salaire minimum officiel au Sénégal (SMIG) . Seul les enfants récupérateurs sont à loger dans la frange de survie parce que disposant de revenus inférieurs au SMIG. Les récupérateurs adultes ont des revenus qui dépassent le SMIG d'au moins 30 %.

Cependant, les récupérateurs ont des revenus de loin inférieurs à ceux des revendeurs et des artisans/récupérateurs. De même, les revendeurs et les artisans/récupérateurs réalisent des revenus substantiellement très en de-ça de ceux des grossistes spécialisés. On distinguerait donc trois segments parmi les acteurs de la valorisation informelle des déchets selon les tranches de revenu..

Il convient toutefois de relativiser la pertinence de ce seuil salarial, représenté par le SMIG, dont la détermination obéit souvent à des considérations politiques. La détermination d'un seuil plus élevé de revenu minimum, ne permettant que la simple reproduction, donc le revenu de subsistance, pourrait installer les récupérateurs, et même les revendeurs et les artisans/récupérateurs dans la frange de survie. Les grossistes spécialisés, chez lesquels les seuls investissements dans le capital technique ont été observés durant les enquêtes, figureraient eux dans la frange supérieure.

Aussi, les récupérateurs dont l'activité se déroule dans des conditions sanitaires très déplorables auraient besoin en conséquence d'un niveau de salaire plus élevé que les

autres travailleurs pour assurer la simple reproduction de leur force de travail. À un revenu égal avec un autre travailleur à l'activité moins dégradante sur le plan de la santé, le récupérateur exigera des ressources plus importantes pour son entretien. Pour cette raison, il peut s'avérer pertinent de ne loger que les récupérateurs dans la frange de survie, sachant que tous les autres acteurs de la filière n'ont pas de contact direct avec les ordures.

On observe aussi une différence entre les récupérateurs sédentaires à la décharge et les itinérants en ville. Ces derniers sont davantage des marginaux, souvent plus interpellés par la police que ceux de la décharge qui opèrent de façon plus professionnelle et à l'abri des regards. Ceux de la décharge récriminent les pratiques de leurs collègues en ville qu'ils jugent ternissant leur image. C'est davantage chez les récupérateurs intervenant en centre-ville que nous avons décelé des pratiques de marginaux, de drogués et de repris de justice que chez ceux de la périphérie. Chez ces derniers du centre-ville, l'activité de récupération est une de leurs multiples pourvoyeuses occasionnelles de revenus qu'ils ont sous la main et ils ne la professionnalisent pas autant que ceux de la décharge. En effet, les récupérateurs de Mbeubeuss opèrent durant une journée de travail de six à sept heures, ils sont équipés de sac pour contenir leurs trouvailles, d'un pic pour fouiller, d'un tissu cache-nez pour se protéger de la poussière et convoient à la descente leurs matières récupérées auprès du revendeur où ils stockent ou vendent quotidiennement. C'est dans ce *Pack* du revendeur qu'ils se déshabillent et font leur toilette avant de rentrer. Une telle démarche n'est observable que chez les récupérateurs itinérants en ville, situés en dehors du centre-ville.

Les récupérateurs très jeunes (10 à 15 ans) sont très liés aux revendeurs chez qui ils vendent la totalité de leurs produits. Chacun d'entre eux a son revendeur avec lequel il entretient une relation quasi-salariale. La transaction qu'il effectue avec ce revendeur est davantage contrôlée par ce dernier. Cette situation est moins observée chez le récupérateur plus âgé, polarisé aussi vers un revendeur mais qui dispose d'une plus grande marge de manœuvre. En effet, il stocke généralement ses matières chez le revendeur avant de lui vendre une grosse part à la fin de la semaine. Il vend aussi

certaines de ses produits chez d'autres revendeurs ou grossistes qui lui proposeraient plus. C'est notamment le cas avec les matières plastiques, les métaux non-ferreux ainsi que la ferraille qu'il lui arrive de stocker sur la plate-forme jusqu'à obtenir une quantité importante qu'il va charger dans un camion et aller vendre à l'usine de recyclage où chez des grossistes ou la société formelle d'achat en ville.

Le revenu du très jeune récupérateur est donc généralement inférieur à celui du récupérateur plus âgé et demeure un revenu de survie inférieur au salaire minimum arrêté les pouvoirs publics au Sénégal.

Le récupérateur est généralement peu fier de son activité qu'il compte abandonner à la moindre occasion même avec un revenu moins important. En effet, la plupart d'entre eux songent quitter cette activité pour apprendre un métier de maçon, mécanicien, menuisier, même s'ils gagnent des revenus moins importants. Le statut social de l'activité de récupération pose donc problème à telle enseigne que même les revendeurs établis dans les packs en ville ne se sentent nullement impliqués dans des activités liées aux déchets même si ce sont principalement les récupérateurs qui leur livrent les matières. Ils aiment ainsi rappeler qu'ils sont des brocanteurs qui travaillent avec toutes les populations qui ont quelque chose à vendre.

Sur un autre plan, les résultats de cette étude n'attestent pas de manière nette que l'évolution des revenus suit explicitement celle de l'indice de facteurs de croissance, obtenu en combinant tous les facteurs identifiés dans nos hypothèses. Notre étude ne permet donc pas de conclure sur l'impact groupé des six facteurs de croissance sur les revenus des acteurs informels de la valorisation des déchets solides à Dakar.

Seules les activités des grossistes spécialisés en ferraille et métaux non ferreux permettent de réaliser en même temps les revenus les plus importants ainsi que l'indice de facteur de croissance le plus élevé. Pour toutes les autres activités, cet indice se situe dans le même intervalle alors qu'on note des différences importantes dans les revenus.

L'explication de cette situation pourrait se trouver dans le fait que certains des facteurs de croissance identifiés ne le soient pas en réalité ou tout au moins que la pondération

identique adoptée dans cette étude ne soit pas pertinente. En effet, pour des raisons de simplification, nous avons adopté la même pondération pour tous ces facteurs de croissance dans l'analyse des données alors que la réalité, telle qu'elle est rapportée aussi bien par les entrevues que par la documentation existante, s'avère bien différente. Il convient aussi d'ajouter qu'un échantillon plus numériquement représentatif de la population enquêtée aurait pu permettre de mieux observer ce lien entre l'indice de facteur de croissance et les revenus, même en adoptant des critères identiques.

La décomposition insuffisante des indicateurs de certains facteurs de croissance pourrait aussi avoir son importance dans la difficulté d'observer, suite à l'exploitation des données, une liaison explicite entre les revenus et la disponibilité des facteurs de croissance. Par exemple, les possibilités identifiées pour la dimension type de tenure foncière du facteur concernant l'accès légal à des terrains sont largement dépassées par la réalité et toutes ces multiples situations pourraient susciter des attitudes différentes des acteurs de la valorisation, donc des résultats divers de l'activité, notamment au plan des revenus.

L'analyse de l'impact isolé de chacun des facteurs de croissance, même si elle n'a pu se dérouler toutes choses étant égales par ailleurs, permet de tirer certains enseignements. Elle permet ainsi de singulariser l'importance cruciale du facteur relatif à l'accès légal au terrain. En effet, ce dernier ressort de la plupart des entrevues comme un enjeu majeur pour les acteurs informels de la valorisation des déchets. Le fait que plusieurs des revendeurs aient été victimes de déguerpissements ou de déplacements forcés durant leur « carrière » illustre encore de l'importance de ce facteur sur l'activité de valorisation. On note aussi que les grossistes spécialisés qui ont réalisé des investissements assez importants (aménagement de clôture, acquisition de cantines et de camions) ont une relation plus légale avec les terrains qu'ils occupent et ne font pas l'objet de menaces de déguerpissements. Cette prépondérance du facteur terrain aurait donc dû être prise en compte dans la méthodologie d'analyse des données. Ainsi, il aurait été plus judicieux d'augmenter très significativement la pondération relative de ce

facteur par rapport aux autres, qui revêtent aux dires des acteurs enquêtés une importance moindre.

Toujours par rapport au facteur terrain, on note que l'importance est moins dans une situation légale que dans l'absence de convoitise sur le terrain occupé. En effet, on reporte que les revendeurs installés dans la zone de captage des eaux de la société en charge de l'approvisionnement et de la distribution de l'eau au Sénégal ont été depuis quelque vingt cinq ans épargnés des opérations de déguerpissements comparativement à leurs collègues qui avaient aussi illégalement occupés des terrains dans le voisinage, appartenant à l'État ou à des collectivités locales. Cette situation pourrait se comprendre par le fait que la zone de captage est par définition inconstructible car destinée à favoriser la recharge des nappes phréatiques. La société des eaux à qui elle appartient ne saurait trouver problématique l'installation de revendeurs qui ne réalisent sur le site aucun aménagement en dur pouvant favoriser l'imperméabilisation, donc empêcher la recharge.

On parlerait donc plus de sentiment de sécurité foncière plutôt que d'une réelle sécurité foncière, matérialisée par la possession d'actes administratifs légaux. Pour ces populations, généralement analphabètes, ce sentiment semble les prédisposer à un meilleur engagement dans leur activité et une plus grande professionnalisation. Le souhait formulé par la plupart des revendeurs occupant illégalement des terrains en ville de payer des taxes municipales, même sans soubassement légal, procède de cette recherche du sentiment de sécurité. En effet, en payant des taxes, ils pensent de fait détenir une « légalité ». Les pouvoirs publics étant chargés de veiller au respect des lois, si leurs mandataires acceptent de percevoir des taxes d'acteurs qui ne se considèrent pas en situation régulière, ils leurs procurent en même temps la caution et la sécurité.

Une autre illustration de cette situation est observée chez les revendeurs établis à Colobane sur le site appelé Terrain Foyer. Ce site occupé par ces revendeurs depuis les années 1970 était une zone marécageuse, donc impropre à l'habitation. Les revendeurs qui y étaient donc établis ont eu durant les années à y effectu^e différents travaux jusqu'à

le rendre accessible, donc objet de grandes convoitises de la part des promoteurs immobiliers. Aujourd'hui, ces revendeurs font l'objet d'incessants harcèlements, qui vont sans aucun doute mener à leur déguerpissement de ce site proche du centre-ville. La pression foncière actuellement enregistrée dans la ville de Dakar n'épargne même plus les zones inconstructibles. C'est le cas notamment des dépressions humides dont le comblement à des fins de développements immobiliers sont fréquemment rapportés dans la presse.

L'absence de vocation immobilière expliquerait aussi, ne serait-ce qu'en partie, le fait que les revendeurs installés à la décharge de Mbeubeuss soient moins enclins à abandonner leur travail, s'investissent dans des organisations communautaires, réalisent des investissements collectifs et durent davantage dans leur profession. Nul doute que le fait que la décharge ne fasse l'objet d'aucune convoitise immobilière est pour quelque chose dans la permanence de leur activité. Les entrevues réalisées auprès des acteurs de la valorisation des déchets basés à la décharge ne font aucunement ressortir cette hantise du déguerpissement, contrairement à leurs homologues de la ville.

Tout ceci pour souligner que la solution du problème de terrain par le ciblage des zones inconstructibles dans les interstices de la ville pourrait se révéler une option judicieuse. Ces dernières pourraient être des dépressions humides, dans l'emprise de certains ouvrages d'assainissement (des canaux, stations d'épuration), dans les zones industrielles,... Nous avons observé que l'installation d'acteurs de valorisation dans les zones et domaines industriels les éloignent de la pression immobilière. Ces dernières pourraient donc accueillir des petites unités de recyclage, mais aussi des grossistes spécialisés qui réalisent des revenus pouvant leur permettre de financer d'importants aménagements. Les enquêtes réalisées auprès des grossistes spécialisés dans les matières plastiques dans le marché de Thiaroye, situé dans le département de Pikine dans la banlieue de Dakar, montre aussi la nécessité de réserver des espaces pour les activités de valorisation dans les marchés. Contrairement à la croyance populaire, les commerçants de matières récupérées réalisent d'importants revenus. A preuve, les cantines qu'ils occupent dans ledit marché pourrait aisément servir pour d'autres types de commerces.

La réservation d'espaces de commercialisation des matières récupérées dans les marchés aménagés par les municipalités serait d'un apport positif pour la dynamisation de la filière de valorisation informelle des déchets. En effets, elle améliorerait la visibilité et le développement de cette activité, son acceptation par le public, la sécurité des acteurs et leur professionnalisation. En retour, elle favoriserait la réduction des coûts de transport des ordures vers la décharge, donc des économies substantielles pour les budgets municipaux.

Il convient aussi de revenir sur la multiplicité des situations foncières observées sur le terrain. La littérature officielle rapporte souvent trois principaux types de relation par rapport au foncier : la possession d'un titre foncier ou d'un bail, la location ou l'emprunt et le squat. Seulement, en y intégrant la situation propre du terrain, les possibilités se multiplient davantage. Par exemple, un terrain loué à un particulier pourrait appartenir à loueur, être du domaine national ou appartenir aux pouvoirs publics (État ou municipalité) ou même à un autre particulier. De même, un terrain squatté ou emprunté pourrait disposer de l'un des quatre états ci-dessus. Ces multiples situations semblent émaner de l'importance de l'informalité dans les activités urbaines, de l'analphabétisme et de la complexité des procédures et des règles régissant le domaine foncier. Il serait donc opportun de poursuivre les recherches pour connaître l'impact de ces différentes situations foncières sur l'activité informelle de valorisation des déchets.

Ce travail ne permet pas aussi de soutenir que le niveau participation à un groupement ait un impact sur les revenus des acteurs informels de la valorisation des déchets. Même si cela semble le cas chez les revendeurs de la décharge et les artisans de métaux, le fait que les revendeurs de la ville et les grossistes spécialisés concernés par nos enquêtes ne participent pas à des groupements ne permet pas de se prononcer de façon systématique sur l'impact d'un tel facteur sur leurs revenus. La thèse nous a néanmoins permis de répertorier les différents obstacles à une participation effective dans les groupements et qui sont observés par les acteurs eux-mêmes. Elle a aussi permis d'évaluer certaines des performances des groupements existants, appuyés le plus souvent par des ONG et des organismes de coopération internationale.

L'association mise en place à la décharge de Mbeubeuss et redynamisée dans le cadre d'un projet ENDA/PNUD (LIFE) est contrôlée par les revendeurs et n'est pas perçue par ces derniers comme devant avoir un rôle direct à jouer sur leurs activités, notamment en ce qui a trait à la fixation concertée de prix, à la vente groupée ou autre. Cependant, elle a permis à ces derniers de pouvoir agir auprès des forces de police pour extirper de la décharge les délinquants et bandits qui s'y réfugiaient. Elle a aussi permis aux acteurs de Mbeubeuss de pouvoir interagir avec des organismes d'appui, avec les autorités publiques et d'encadrer l'intervention des chercheurs et autres enquêteurs dans la décharge. Par ailleurs, il convient de souligner que les récupérateurs sont peu impliqués dans les activités de cette association même si certains d'entre eux avaient participé à l'assemblée générale de constitution. Aucun récupérateur ne figure parmi les membres du bureau.

Dans le cadre de nos travaux de terrain, nous avons pu nous rendre compte des insuffisances dans le projet financé par ENDA et le PNUD à l'association. Le financement d'activités créatrices de revenus additionnels pour les membres de l'association de Mbeubeuss n'a pas donné des résultats tangibles. Le terrain acquis pour les activités maraîchères n'est pas encore utilisé (5 ans après le début du projet) par les acteurs de la valorisation qui se contentent de le prêter à des agriculteurs. Quant au poulailler, il n'était pas utilisé à sa pleine capacité. Au mois d'octobre 2002, il n'était exploité qu'au tiers de sa capacité. Aussi, les responsables de l'association ne semblaient savoir que faire des recettes tirées de cette activité. Aucune utilisation n'était mentionnée pour ces ressources qui étaient, selon les responsables, versées dans un compte bancaire ; ce que nous n'avons, du reste, pas pu vérifier.

La principale réalisation de l'association, relevée en permanence par ses responsables demeure le fait d'avoir débarrassé la décharge des malfaiteurs et amélioré les relations entre les acteurs de la valorisation et les autorités publiques.

On note aussi que les acteurs issus du milieu rural sont moins actifs dans les mouvements associatifs que ceux qui sont originaires de la ville. En effet, ils considèrent souvent être venus en ville pour travailler plutôt que pour faire des réunions. Certains

responsables de l'association expliquent cette désaffection par le fait que les ruraux perçoivent leur présence en ville comme transitoire car devant plus tard retourner dans le milieu rural où ils habitent.

Il s'avère aussi difficile au sortir de ce travail de conclure sur la question de l'impact du facteur concernant l'expérience sur les revenus des acteurs informels de la valorisation. En effet, le fait que la quasi-totalité des différents acteurs de la valorisation informelle des déchets concernés par nos entretiens soient dotés d'une expérience supérieure à huit ans et aient donc réalisé le maximum de points sur l'indice spécifique au facteur expérience, n'a pas rendu possible cette vérification. Cette difficulté est aussi observée en ce qui a trait au facteur relatif au niveau de formalité.

En ce qui concerne le facteur pluriactivité, bien que son impact sur la croissance des revenus ne soit pas observée dans cette recherche, il paraît néanmoins jouer un rôle dans la sécurité de l'activité de base. En effet, en investissant ses surplus dans une autre activité informelle, l'acteur informel de la valorisation des déchets prend en compte la précarité de son activité. Cet investissement résulte quelque fois de la faible reconnaissance sociale des activités de valorisation des déchets. C'est le cas notamment des récupérateurs qui souhaitent abandonner leur activité, rejetée par le public et par eux-mêmes, dès la moindre opportunité. Pour cela, les surplus dégagés de l'activité de récupération servent à développer des activités lucratives alternatives, moins socialement entachées. Le facteur pluriactivité sert aussi à préserver l'activité de base de pressions familiales déstabilisatrices en assurant les dépenses d'entretien de la famille élargie. Ceci est particulièrement observé chez les acteurs de la valorisation informelle originaires des villages de l'intérieur du pays. Ces derniers investissent en effet dans des activités dans leur milieu d'origine (commerce, agriculture, élevage,...) qui permettent d'assurer les moyens de subsistance de leurs proches, y compris de leurs femmes et enfants. Ainsi, on ne saurait se limiter à assimiler la pluriactivité à une croissance horizontale, extensive, empêchant l'accumulation intensive, donc l'amélioration de la productivité. En préservant l'activité de valorisation de base des ponctions et immixtions familiales, de

l'instabilité et de la précarité, elle permet aussi son développement ; la croissance dans ce contexte informel n'étant pas le seul fait de l'accumulation intensive de capital.

Le facteur de la pluriactivité renforcerait par ce fait la liaison entre l'économie urbaine et l'économie rurale. Les données issues des entrevues attestent de l'importance des transferts monétaires des acteurs de la valorisation des déchets dans les villes vers leurs parents restés dans les zones rurales. La littérature nous avait habitué à considérer que les centres urbains en Afrique étaient entretenus par les surplus tirés de la commercialisation des produits agricoles issus du Monde rural. Nous percevons un phénomène inverse dans le cadre de nos investigations, quoique limitées, sur le secteur de la valorisation informelle des déchets solides. On a aussi observé que les acteurs de la valorisation informelle des déchets s'investissent entièrement dans les travaux agricoles lors de la saison hivernale. On pourrait donc soutenir que le secteur informel urbain agit dans le développement rural et atténue l'ampleur des migrations vers le milieu urbain. Il serait aussi opportun de soumettre une telle observation à la recherche pour mieux la systématiser.

Le fait que ces surplus affectés dans l'entretien de la famille soient considérés comme négatifs à l'activité de base nous paraît donc discutable. Il est vrai que leur affectation dans des investissements destinés à la famille élargie prive l'activité de base de la disponibilité de ressources pour l'accumulation intensive de capital et donc l'amélioration de la productivité du travail. Cependant, elle permet aussi de préserver l'activité de base de la présence perturbatrice de membres familiaux. Dans le contexte de l'Afrique, la relation entre l'entreprise et les différents réseaux familiaux et socioculturels mérite donc une analyse qui dépasse la simple perspective rationnelle, occidentale. C'est ce que soutient Zaoual (1995 : 58)¹⁴⁰, quand il note que :

¹⁴⁰ H. Zaoual, 1995. « Lecture sienne du phénomène entrepreneurial », dans I.-P. Lalèye, H. Panhuys, T. Verhelst et H. Zaoual, *Organisations économiques et cultures africaines : de l'homo œconomicus à l'homo situs*, Paris, L'Harmattan & URED, Saint-Louis du Sénégal, 1996, p. 58.

Il est quasiment impossible d'aborder la réalité de « l'entreprise informelle africaine » sans la relier à la logique des réseaux sociaux. C'est donc un micro-organisme économique ouvert sur le milieu. Dans le comportement du petit entrepreneur africain, il n'y a pas de distinction nette entre la réalité de son « entreprise », la famille et les relations sociales internes et externes de son unité de production. Tout fonctionne en osmose à l'intérieur du site symbolique ambiant. Ainsi, à titre d'exemple, les membres d'un atelier sont souvent les « reliés » d'un même site symbolique et social. Et la conception du monde de ce dernier est reproduite telle quelle à l'intérieur de l'atelier et à l'extérieur avec les autres ateliers et les autres protagonistes appartenant au même clan.

Ce ne sont pas souvent les soucis de compétence et de productivité qui sont donc à la base du recrutement de membres de la famille. La société tolère difficilement que l'on ne recrute pas ses parents dans son entreprise, même s'ils s'avèrent moins qualifiés. Même si ces derniers sont qualifiés leur recrutement dans l'entreprise n'est pas sans poser des problèmes. En effet, il est difficile au patron d'exercer une entière autorité sur les membres de sa famille dans son entreprise. Ainsi, l'entrepreneur n'est pas seulement guidé dans ses choix par le paramètre de l'efficacité ou de la productivité et enchâsse donc son activité dans le moult social dont il essaie de concilier les règles avec la recherche de bons résultats économiques. Ce sentiment procède pour bon nombre de chercheurs de la quête de sécurité dans un contexte de précarité et d'instabilité. Zaoual (1995 : 38, 40)¹⁴¹ analyse cette propension de l'entrepreneur africain à confondre le rationnel et le relationnel ainsi qu'il suit :

Ce qui semble certain, c'est que les projets, de même que les modèles de gestion d'entreprise, sont « détournés » parce qu'ils tendent à uniformiser les sites africains à l'image de l'univers de la grande société capitaliste. Tandis que les milieux locaux fonctionnent, au contraire, sur le principe de la diversification des liens sociaux. Cette procédure qui est à l'œuvre dans les réalités africaines est un principe d'économicité inhérent à une culture de relations, d'entraide et de solidarité. Les agents africains savent ou croient savoir ce qu'ils font. En effet, les avantages de la rationalité économique africaine résident dans le fait qu'elle accroît la sécurité des membres du groupe en réduisant les aléas et les risques. Tandis que la rationalité individualiste du modèle économique occidental fragilise les individus et peut, à chaque moment, les précipiter dans la pauvreté absolue. En d'autres termes, les investissements relationnels se traduisent pour l'agent africain par une multiplication de ce que Ndione appelle des « tiroirs » dont il use en fonction de l'évolution de sa situation et de ses besoins. C'est ce même phénomène que F.R.Mahieu a codifié par la notion de transfert communautaire. C'est en fait une réactualisation du système de réciprocité dans un contexte brouillé par l'irruption du développement à l'occidentale. Toutes les études théoriques ou empiriques menées sur les terrains africains laissent donc entrevoir que l'agent africain « le rationnel se confond totalement avec le relationnel »...En somme, tout indique que l'essence humaine des économies endogènes africaines n'est pas orienté vers la production et l'accumulation sans limite mais vers la redistribution dans le cadre de la cohésion du groupe et de la société en

¹⁴¹ H. Zaoual, 1995. « Le paradigme relationnel des organisations économiques africaines », dans I.-P. Lalèye, H. Panhuys, T. Verhelst et H. Zaoual, *op. cit.*, p. 40.

général. Ces économies de lianes enchâssent l'homme africain dans les sites de croyances qui peuvent cohabiter avec le capitalisme sans pouvoir le développer de manière réellement endogène. Ici l'économie capitaliste se retrouve à la périphérie du « magma des relations africaines endogènes.

Même quand l'investissement est réalisé dans les facteurs techniques internes, la hantise de l'insécurité et de l'instabilité demeure présente. Ainsi, les grossistes spécialisés dans la ferraille et les matières plastiques qui ont opéré des investissements dans les cantines, les camions et grues mettent l'accent sur le fait que ces derniers pourraient en période morose servir dans d'autres activités. Par exemple, la cantine pourrait être louée à des commerçants utilisant d'autres produits, les camions et les grues servir en location dans le transport de marchandises et de matériaux de construction.

Dans le cadre de cette thèse, nous avons aussi formulé l'hypothèse que les liens avec l'économie moderne constitue un facteur de croissance des activités informelles de valorisation des déchets solides. La liaison avec le secteur moderne permettrait à l'acteur informel de réaliser des gains plus importants du fait notamment de la stabilité et du volume des transactions et quelques fois des meilleurs prix offerts. Il convient cependant de noter qu'il existe des situations contraires. C'est le cas dans la filière de la ferraille et des métaux non ferreux, où les récupérateurs et revendeurs obtiennent de meilleurs revenus avec les artisans qu'avec l'usine de recyclage. Ceci s'explique principalement par le fait que la ferraille vendue aux artisans a une fonction /matière mais aussi mécanique alors que l'usine de recyclage ne recherche que la matière. En effet, qu'il s'agisse artisans ou des menuisiers métalliques, la ferraille qu'ils recherchent préférentiellement doit remplir certaines fonctions dans les pièces qu'ils fabriquent. Ils reçoivent souvent des commandes de pièces métalliques auprès de certaines usines, qui préfèrent donc s'approvisionner auprès de l'informel plutôt que de commander à des coûts prohibitifs ces pièces en Europe. C'est ce que soutient un métallurgiste qui explique que :

Il y'a des usines qui ont des problèmes de pièces détachées, les *baol-baol* (commerçants informels) leur vendent dès fois une pièce à 400 ou 500 000 F.CFA. Par exemple, récemment la SOSETRA (l'usine de recyclage de la ferraille) avait reçu un chargement de ferraille en provenance du Mali et composé de roues pour les trains. L'axe de ces roues est rempli de ferraille de très bonne qualité de diamètre compris entre 120 et 150 mm, très

recherché par les ateliers de mécanique générale de la place. Si elles devaient l'importer de la France cela coûterait très cher, elles se rabattent sur ces *bana-bana*. Ces derniers n'ont pas intérêt à vendre leur chargement à la SOSETRA, car elle ne paierait que le poids de la ferraille, soit 30 F.CFA le kilogramme pour 300 à 400 kilogramme de ferraille. En vendant aux ateliers de mécanique cette pièce très recherchée pour la qualité de la ferraille, il obtiendrait facilement 250 à 300 000 F.CFA contre 9 à 12 000 F.CFA s'il la vendait à la SOSETRA. (B. N., métallurgiste, ancien ingénieur à la SOSETRA, entrevue réalisée le 2 février 2002)

Ainsi, l'usine de recyclage n'est approvisionnée que quand la ferraille n'a plus une fonction mécanique. Elle demeure la dernière à être servie et est donc alimentée en ferraille légère, rouillée. Le procédé de recyclage de cette ferraille de moindre qualité génère donc d'importantes quantités de déchets, jusqu'à 40 %.

L'autre désavantage observé dans les liaisons formelles/informelles concerne les transactions. C'est encore l'exemple de la Sosetra que nous allons convoquer. En effet, les acteurs informels de la valorisation des déchets solides qui approvisionnent cette usine en ferraille en sont souvent dissuadés par les procédures de paiement. Après avoir livré la ferraille à l'usine, ils sont toujours obligés d'attendre des jours avant de se faire payer. Cette situation leur est difficilement supportable et les incite à aller écouler leurs matières dans une société d'achat de la place, qui paie 5 à 7 F.CFA moins que la SOSETRA le kilogramme de ferraille, mais elle paie au comptant. Avec ces acteurs informels, le paiement au comptant est d'une extrême importance. C'est ce que confirme encore le métallurgiste que nous avons interrogé, qui souligne que :

Il fut un moment, beaucoup de femmes avaient commencé à s'intéresser à la ferraille, mais elles la plupart fini par abandonner. Pourquoi? Parce qu'elles chargent un camion de ferraille et le livre à la SOSETRA. On leur demande après d'attendre une semaine avant de se faire payer. Ce n'est pas intéressant pour elles car elles sont obligées de se débrouiller pour payer le transporteur; si c'est une personne qui n'est sortie avec de l'argent, elle ne pourra pas payer le chauffeur. C'est pour cela que les Baol Baol préfèrent vendre leurs matières à B., une société d'achat de la place, qui les paie cash. Vous savez l'informel n'est pas organisé, sinon il pourrait faire face à toutes les situations difficiles. En général, il loue un camion, y charge la ferraille et arrive à l'usine sans un sous dans sa poche. Si l'argent n'est pas disponible à l'usine, il est contraint de retourné jusqu'à une date ultérieure. Parfois, ils ont des problèmes avec le chauffeur qu'ils n'arrivent pas à payer. Ils préfèrent encaisser d'abord et payer le chauffeur par la suite. Et cela n'est pas évident. (B.N, métallurgiste, ancien ingénieur à la SOSETRA, entrevue réalisée le 2 février 2002)

Aussi, travailler avec ces acteurs informels exige de la part des entreprises formelles des méthodes souples, moins d'administration, bref, il leur faut une dose d'informel. Si on achète des acteurs informels, on ne peut pas se permettre de leur exiger des pièces d'identité, de les payer par chèques, de leur établir des bons de commande, de leur demander des pièces justificatives, de les enregistrer,...Il faut réduire les procédures à leur strict minimum pour ne pas les faire fuir. Cet aspect est amplement pris en compte par la société d'achat de ferraille et de métaux divers qui prospère auprès des acteurs de la valorisation de la place. Cette dernière, en plus de payer au comptant, se contente de délivrer un simple reçu établissant la quantité livrée et le prix à payer. Sa compréhension de la réalité informelle l'amène à établir des prix d'achat selon le client. En effet, les clients qui quittent les régions, rencontrant donc plus de difficultés dans l'acheminement de leurs matières obtiennent de meilleurs prix. Ce prix préférentiel est aussi accordé aux clients plus fidèles par comparaison aux clients occasionnels. Tout ceci pour souligner que l'articulation formelle/informelle, pour être favorable aux deux suppose surtout une adaptation du partenaire formel et un assouplissement de ses procédures. Cet allègement est cependant difficilement conciliable avec le respect de la réglementation et nécessite souvent plusieurs gymnastiques entre les dispositifs contraignants de la loi. Ce souci d'adaptation à la nature du « secteur informel » ressort clairement dans l'extrait de l'entrevue ci-dessous que nous a accordée le directeur de la société d'achat. Il souligne, en effet, que :

Bien qu'étant une boîte relevant du secteur formel, nous avons des liens avec l'informel car se sont eux qui nous ravitaillent, sans leur apport, notre entreprise aura du mal à fonctionner. Nous achetons par quantité importante et nous ne prenons pas moins de 2,5 tonnes. Parfois, il y a des revendeurs ou des grossistes qui viennent de l'intérieur du pays, il y en a aussi qui viennent de la sous-région comme la Guinée, la Gambie et le Mali. Chaque fois qu'ils sont ici avec leur ferraille et leurs métaux, nous évitons de les faire tourner en rond et puis nous tenons compte de leur coût de transport surtout si la personne a rencontré des problèmes en cours de route. Nous essayons tant bien que mal de restructurer nos prix d'achat afin que le vendeur ne soit pas pénalisé tout en tenant compte de la qualité de leur marchandise... Il n'y a pas de contrat, car nous avons affaire à l'informel. Il n'est pas toujours évident pour eux de fixer et de signer un contrat. Tout ce qui les intéresse, c'est qu'on leur paie cash après la livraison. Et puis, ce sont des gens qui suivent très intelligemment les fluctuations des prix du marché de la ferraille et des métaux. D'ailleurs, nous ne leur avons pas proposé une éventuelle signature de contrat, ils stockent jusqu'à atteindre un certain seuil et viennent nous vendre... Nous ne pré-finançons pas les grossistes. Ce sont des gens très intelligents et savent bien se tirer d'affaire entre eux. En tout cas, nous en tant que structure formelle, essayons toujours de nous adapter à eux, nous devons vraiment toujours être près d'eux. La valorisation est primordiale et puis ces gens participent au nettoyage de la ville d'une

certaine manière et nous pouvons même dire qu'ils luttent contre le sous emploi et la pauvreté. (Entrevue réalisée avec le directeur de la société d'achat de ferraille et métaux divers, une entreprise formelle située dans la zone industrielle en face du boulevard du Centenaire de la commune de Dakar et qui opère depuis plus de 35 ans dans l'achat et la vente de ferraille et de métaux divers)

Cette contrainte liée au mode de paiement des acteurs informels est donc une piste à étudier dans le cadre des programmes d'appui, qui souvent considèrent à tort que ces acteurs informels rencontrent des difficultés financières résultant uniquement de l'insuffisance de revenus.

L'intervention des femmes dans la valorisation des déchets solides à Dakar a aussi été observée, mais sous une forme différente que les chercheurs l'ont décrite dans les villes asiatiques (Huysman, 1994).

Leur implication est surtout notée dans les activités de récupération, mais à la décharge où elles ne sont pas en compétition avec les hommes. Représentant 10 à 15% de l'effectif des récupérateurs opérant sur la plate-forme de dépotage des déchets, elles investissent des créneaux spécifiques comme la récupération des déchets alimentaires servant de nourriture à des porcs.

Celles qui interviennent comme revendeuses ou grossistes en ville sont établies dans des marchés municipaux où elles disposent de cantines comme les autres commerçantes. Leur présence n'a été observée dans aucun Pack de la ville. Selon certaines d'entre elles, cela s'explique par le fait que les Packs exigent plus de travail physique. On constate que dans les marchés municipaux les femmes actrices de la valorisation des déchets sont plus en sécurité que dans les packs souvent isolés des habitations. Même disposant de surfaces moins importantes dans ces marchés, leur activité y est moins marginale et elles demeurent moins exposées que si elles étaient dans les Packs. On note aussi la présence de femmes parmi les revendeuses itinérantes aussi bien dans la décharge qu'en ville, la sédentarisation et la gestion d'un Pack étant hors de leurs capacités physiques. Cette pratique de revendeuse itinérante est en soi une source de limitation de revenu car elle leur ôte la possibilité de stockage, qui est une dimension essentielle dans les activités des commerçants, revendeurs et grossistes de matières récupérées. Leur propension à l'activité itinérante s'expliquerait aussi par le fait qu'elle

les met à l'abri des invectives du public et des harassements des pouvoirs publics (en cas d'occupation illégale de terrain) qu'elles seraient incapables de pouvoir contenir.

La question de la saturation de certaines filières mérite aussi qu'on s'y attarde. Elle a été avancée par certains acteurs, notamment ceux qui interviennent dans le verre et elle demeure aussi soulevée par quelques acteurs de la filière ferraille et métaux.

En ce qui a trait au verre, plusieurs revendeurs font état de stocks importants d'invendus, de diktat sur les prix des micro-industriels de conditionnement de produits qui constituent les principaux acheteurs. Cette situation est rendue possible selon les acteurs par le fait du nombre important de récupérateurs et revendeurs intervenant dans la filière de valorisation des bouteilles. Ainsi, cette augmentation de la disponibilité de bouteilles récupérées que ne suit pas la demande est considérée comme un facteur explicatif de l'essoufflement de la filière de valorisation des verres. Nous avons pu ainsi nous rendre compte dans le cadre de nos investigations de terrain de l'importance des stocks de bouteilles en verre de différente capacité dans les Packs des revendeurs. Le risque de saturation demeure donc un obstacle manifeste dans la croissance de l'activité de valorisation des verres.

Par rapport à la ferraille et aux métaux, nous sommes en présence d'un marché en pleine expansion même si certains revendeurs et grossistes notent l'augmentation du nombre d'acteurs dans la filière de valorisation. Cette augmentation ne pourrait agir que dans le sens de la diminution des quantités récupérées. En effet, la demande de ferraille et métaux divers demeure et suit un processus de croissance pour les raisons ci-après : d'abord, l'usine de recyclage de la ferraille qui existe au Sénégal ne fonctionne pas encore en pleine capacité et arrive difficilement à se faire approvisionner par les acteurs informels; ensuite, la demande extérieure de ferraille et métaux divers demeure très élevée du fait notamment que ces produits de récupération possèdent d'importants atouts face à l'utilisation du minerai brut ; et enfin, les besoins en ferraille et métaux divers des artisans à Dakar sont importants et ces derniers soulignent souvent la rareté de la matière première. C'est dire que les possibilités de croissance de l'activité de valorisation de la

ferraille et des métaux sont importantes et elles semblent en partie être dues au fait que la matière récupérée connaît un processus de recyclage qui amplifie la demande contrairement au verre, qui n'est que réemployé.

Dans le cadre de la ferraille, ces possibilités de croissance des activités de valorisation pourraient aussi s'accompagner d'une baisse des revenus des acteurs impliqués si leur nombre s'accroît continuellement et le stock se rétrécit sans les prix n'augmentent significativement. Présentement, l'essentiel de la récupération de la ferraille consiste au ramassage de la ferraille disséminée dans la ville et dont le sort inquiétait les autorités tant elle enlaidissait le paysage urbain, constituait des gîtes de larves de moustiques et des facteurs d'accidents et de blessures. L'engouement observé ces dernières années pour la valorisation de la ferraille entraîne donc une raréfaction progressive des stocks accumulés depuis des années et pourrait à brève échéance se faire sentir sur les revenus des récupérateurs, revendeurs et grossistes spécialisés. La demande en ferraille et métaux divers a même déjà entraîné que certains groupes comme les mécaniciens/automobiles, qui se débarrassaient gratuitement de leurs résidus métalliques, les vendent présentement. Il est donc à craindre une baisse drastique des revenus tirés de la valorisation pour les acteurs impliqués dans la filière de la ferraille et des métaux divers, qui limiterait donc l'impact des facteurs de croissance étudiés dans cette thèse.

La pratique de la valorisation des déchets telle qu'elle a été observée dans le cadre de cette recherche véhicule aussi des enjeux sévères de santé publique. Qu'il s'agisse de l'activité de récupération en décharge ou de celle de matières dangereuses comme le plomb, on ne saurait passer sous silence les risques sanitaires auxquels les acteurs demeurent confrontés.



Fig. 13 : Récupération du plomb des batteries d'auto

Ces derniers sont d'autant plus préoccupants que des enfants et des femmes sont impliqués. La récupération du plomb à partir des batteries de véhicules est essentiellement pratiquée par des femmes alors que la fréquentation par des enfants de la décharge de Mbeubeuss demeure tellement problématique qu'elle est devenue une préoccupation majeure du Bureau International du Travail (BIT). En classant cette activité parmi les pires formes de travail des enfants, le BIT avait réalisé un projet pour extirper les enfants/récupérateurs de la décharge en partenariat avec l'ONG ENDA.

Encadré 9 : Description du processus de la récupération du plomb

Phase 1

Elle consiste à éventrer la batterie et à déverser sur terre son contenu. Cette tâche est confiée à des hommes moyennant 25 F.CFA la batterie éventrée.

Phase 2

Durant cette phase, on sépare le papier cartonné se trouvant dans les batteries des grillages de plomb. Le papier est jeté tandis que les grillages de plomb sont nettoyés et gardés. Cette phase a été jugée la plus difficile.

Phase 3

Les grillages de plomb sont mis dans un récipient et ensuite fondus. Le plomb ainsi liquéfié est versé à l'aide d'une cuillère dans un récipient. Quelques minutes après, le plomb se trouvant encore dans le récipient se solidifie et prend alors la forme du récipient.

Phase 4

L'eau est versée sur le plomb en solide se trouvant toujours dans le récipient pour le nettoyer. C'est après que le plomb est extrait du récipient.

Le kilo de plomb est vendu à 200 Frs à des intermédiaires qui sont généralement les baol-baol. Ceux-ci le revendent aux piroguiers.

Pratique observée durant le mars 2003 un enquêteur que j'ai commis dans le cadre de cette thèse.

La présence de femmes dans la récupération demeure aussi problématique sur le plan sanitaire. Ces dernières, qui constituent un groupe vulnérable, sont présentes en nombre important dans la décharge (jusqu'à 20% de l'effectif des récupérateurs sur la plateforme de dépotage).

Cette présence est d'autant plus délicate que les femmes à la décharge récupèrent principalement des déchets alimentaires qui servent à l'élevage d'animaux comme les porcs. Cette pratique non encadrée, telle qu'elle est rapportée dans l'extrait d'entrevue ci-dessous, présente de grands risques sanitaires pour les animaux et les populations.

La majeure partie de ces aliments est rejetée par les hôtels et les restaurants et par les ménages aussi. Ils sont mis dans des sachets ou dans des sacs, parfois il m'arrive d'avoir un sac plein de restant de toute sorte d'aliments : de la viande, du riz des macaronis, du couscous et beaucoup de pain. Tous ces restants sont récupérés ici à Mbeubeuss... Je ne la vends pas, j'ai des porcs à la maison que je dois nourrir, vous savez que les porcs ne sont pas faciles à entretenir. Avant de commencer à venir ici, à Mbeubeuss, j'avais plusieurs seaux que je mettais au coin de chaque rue, les ménages y déversaient leurs restes. C'est une de mes amies qui m'a suggéré de venir à Mbeubeus... Jusqu'à présent, j'ai mes seaux aux même endroits. Le problème est que là-bas, je ne trouve plus suffisamment de reste; les gens rejettent de moins en moins, je crois que c'est la conjoncture qui est difficile... J'ai une vingtaine de porcs mais pendant la saison des pluies, ils sont tombés malades et j'ai perdu près de 10 porcs. J'ai acheté 15 000 F de médicaments pour les sauver mais en vain. L'élevage des porcs est intéressant mais c'est leur nourriture qui pose problème. Je récupère ici chaque jour 2 à 3 bassines de nourriture et en plus il me faut payer le transport. (Entrevue réalisée en février 2002 avec L.G, récupératrice de nourriture à la décharge et éleveuse de porcs)

Plusieurs autres produits sont réintroduits dans le circuit de consommation à partir de la récupération. Certains de ces produits présentent en sus des risques élevés pour la santé des récupérateurs qui les manipulent. L'historique de tels déversements dans la décharge, tel que le raconte Sassou un revendeur qui y établi depuis plus de trente ans, permet de mesurer l'ampleur de ces risques sanitaires. En effet, ce dernier souligne que :

Dans le passé, on assistait à des déchargements fréquents de divers produits. Presque chaque mois, vers 1990, un camion est venu décharger des fûts de gaz de soudure. Cela rassemble à des cailloux. Certains sont allés récupérer et moi je me suis dit que c'était des pierres et cela n'avait pas de valeur. Néanmoins, lorsque les camions sont devenus plus nombreux j'ai été avec un enfant prendre un charretier qu'on a payé. On en a donc collecté beaucoup de fûts que j'ai stocké ici. Par la suite, on est allé jusqu'à vendre chaque fût à 15 000 frs. On ne connaissait donc pas la valeur. Cela nous arrive fréquemment. Ce fut aussi le cas de l'ammoniac. Les camions qui le déversaient ici étaient toujours suivis par des *baol baol*. Quand les gens le déversaient ici, on prenait uniquement les fûts pour faire nos clôtures avec la tôle. C'est lorsque quelqu'un qui fumait a jeté un brin d'allumette et que ça a pris feu qu'on a compris le secret. Dans le passé, on parlait « d'ordures des blancs », donc on déversait du tout à la décharge.

Souvent il y avait des produits que les experts et les agents des services d'hygiène faisaient déverser à Mbeubeuss. Pour ces gens, il y avait personne à Mbeubeuss. Des camions de dattes, sucre ont été déversés dans la décharge. Toutes les populations environnantes débarquaient donc à la décharge. Les gens prenaient des quantités qu'ils ne pouvaient souvent pas transporter et ils en diminuaient pour donner aux gens qu'ils croisaient sur leur chemin retour. Tout cela a existé. Mais maintenant, tout ce qui arrive est acheté par mes parents *baol baol*.

La vente de nourriture sur la décharge demeure aussi préoccupante. La décharge grouille à longueur de journée de femmes s'adonnant au commerce de boissons, de nourriture aux personnes impliquées dans la valorisation informelle des déchets. Ce commerce qui se déroule sur un site de décharge sauvage pose d'énormes problèmes sanitaires.

La santé publique devient donc un enjeu important dans le cadre des activités menées dans la décharge et cela permet de comprendre la position de la coordonnatrice du projet visant l'élimination du travail des enfants dans la décharge de Mbeubeuss au BIT, quand elle fustige l'initiative du PNUD, à travers son programme LIFE (Fonds d'Initiatives Locales pour l'Environnement Urbain), qui a appuyé les acteurs de la valorisation des déchets en leur finançant, entre autres, la construction d'un poulailler sur le site même de la décharge. En effet, l'élevage de volailles dans un site aussi infesté demeure insoutenable et dans le cadre de cette initiative, la recherche de sources additionnelles de revenus pour ces acteurs de la valorisation, semble avoir occulté l'aspect sanitaire dans le choix des types d'activités à financer.

Enfin, cette thèse a aussi permis de se faire une idée, quoique approximative, sur la contribution des activités informelles de valorisation des déchets sur les emplois et l'économie de l'agglomération de Dakar. En effet, sur les huit (8) sites visités dans le cadre de mes travaux de recherche de terrain, nous avons dénombré 17 Packs, places, ateliers ou cantines d'où, au moins, 947 récupérateurs (dont 200 à la décharge avec 30 à 40 femmes et 570 sont spécialisés en ferraille), 53 revendeurs, 6 grossistes spécialisés et 103 artisans/récupérateurs transigent des matières récupérées.

Ces derniers permettent de sauver des coûts de transport pour au moins 99 tonnes de ferraille (qui devaient être surtout assumé par le secteur privé) et 3,5 tonnes d'ordures

par jour. Ils permettent donc de réduire la quantité des déchets à mettre en décharge d'au moins 107,5 tonnes par jour (en y ajoutant la quantité récupérée par les acteurs de Mbeubeuss). L'exploitation du terreau permet elle d'augmenter la capacité de stockage de la décharge d'au moins 1,25 % (avec une production d'environ 500 tonnes de terreau par mois). L'économie réalisée sur les coûts de mise en décharge avoisine au total 6,7 %.¹⁴²

Ainsi, la valorisation informelle des déchets à Dakar contribue à la réduction des coûts de transport et de mise en décharge, à la création de centaines d'emplois, à l'amélioration de l'environnement par la réduction des quantités d'ordures mises en décharge, à la diminution des importations de matières premières (métaux et granulés plastiques par exemple), au développement rural par les injections de ressources des acteurs informels de la valorisation dans leur milieu rural d'origine (investissements dans l'agriculture et dans l'élevage, dans le commerce et dans les dépenses de consommation), au développement de l'artisanat des métaux et toiles et à la mise à disposition d'amendement pour les sols de culture (terreau pour l'horticulture).

8.2 Difficultés rencontrées dans la recherche

Les principales difficultés rencontrées dans la recherche ont été observées durant les travaux de terrain. Auparavant, nous avons été aussi confrontés au choix d'une méthodologie qui permettrait de concilier la recherche de profondeur avec le souci de représentativité. En effet, cette recherche de profondeur nous a paru essentiel pour comprendre des acteurs, généralement marginalisés, méfiants et analphabètes et dont la pratique est souvent rejetée par le public. Elle fut à notre sens la seule garantie pour aller au-delà de ce qui paraissait évident, c'est à dire les réponses dans le cadre d'un questionnaire. Elle me semblait impérieuse car je n'imaginai en aucun moment que ces acteurs aient une compréhension archivée et enregistrée de leurs activités. Obtenir de leur part une réponse précise, quantitative sur le volume de leurs activités, leurs

¹⁴² Les quantités ont été estimées sur la base d'une production moyenne de 20 kilogrammes par jour par récupérateur de tout venant, de 175 kilogrammes par jour par récupérateur spécialisé dans la ferraille et 4 m3 par jour par récupérateur de terreau. Le tonnage mis en décharge est de 40 000 tonnes de déchets par mois.

transactions, leurs revenus et gains me semblait quasi impossible. De telles réponses devraient donc inmanquablement provenir de construction à partir d'entretiens moins rigides, de la triangulation de plusieurs sources d'informations et d'une plus longue période de mise en confiance de ces acteurs.

Même en supposant qu nous puissions obtenir des réponses à ces questions dans le cadre qu'un questionnaire, il est permis de douter de leur pertinence, considérant surtout le fait que des informations comme les revenus demeurent souvent frappées du sceau du secret dans des sociétés africaines en général, sénégalaises en particulier. Elles le sont d'autant plus que les acteurs enquêtés font partie de l'informel, considérés par une partie du public et des autorités comme anormalement épargné de la taxation Ces acteurs sont donc méfiants par rapport à toute question touchant leurs revenus et la suspecteraient.

Seulement, de telles exigences de profondeur ne peuvent être satisfaites que si l'échantillon d'acteurs de la valorisation informelle enquêtés demeure suffisamment réduit, du fait notamment des moyens limités à ma disposition dans le cadre de cette recherche doctorale. Cette taille réduite de l'échantillon que j'ai constitué limite en même temps la portée des conclusions qui sont issues de cette recherche et donc les possibilités de généralisations. Il ne fait cependant pas de doute que cette recherche a permis de produire des connaissances majeures sur les activités informelles de valorisation des déchets et ses possibilités de croissance.

Les travaux de recherche de terrain ont été confrontés à de multiples difficultés durant leur déroulement. Dès le démarrage même des enquêtes, les acteurs informels de la valorisation des déchets, en particulier ceux de la décharge de Mbeubeuss ont catégoriquement refusé de nous accorder des entrevues sans l'autorisation préalable de ENDA. En effet, la décharge ayant été l'objet de multiples investigations, reportages et documentaires, souvent commandités depuis l'extérieur du Sénégal, les récupérateurs et revendeurs, avec l'appui de ENDA ont mis en place des dispositifs de contrôle pour éviter une utilisation à des fins lucratives et sans retombées pour eux de la vulgarisation

de leurs activités et pratiques. Le chargé de programme à Eenda/Ecopole¹⁴³ explique cette confiance à ENDA par le fait que :

Les gens ne s'intéressaient pas à ce domaine mais depuis quelques années les chercheurs commencent à s'investir et ceci est une très bonne chose. Ils nous accordent leur confiance et en général, ils ne reçoivent pas les enquêteurs où les visiteurs qui ne sont pas passés par ENDA. Chaque fois que les gens viennent nous voir, je leur dis que c'est pas nous qui sommes à l'origine de cela peut être qu'ils se sentent plus à l'aise si ENDA est impliqué dans la mesure où ils savent que depuis 1980, nous sommes là pour leur intérêt et nous avons jamais voulu les offenser. On nous a toujours mis en avant dans leur projet avec le BIT pour l'alphabétisation et la formation des enfants qui travaillent dans la décharge. Il y a des éléments sur lesquels nous ne sommes pas d'accord avec le BIT mais quand même nous n'avons pas bloqué le projet. Nous n'empêchons à personne d'exécuter leur projet nous leur laissons jouer leur intérêt. Ils ont confiance à ENDA parce qu'on a beaucoup travaillé avec eux. C'est pour cette raison qu'ils vous ont demandé de venir nous voir.

C'est donc avec l'appui de ENDA que les acteurs informels de la valorisation des déchets solides de la décharge de Mbeubeuss ont accepté de participer à nos enquêtes.

Le fait aussi que les récupérateurs de la décharge nous réfèrent quasiment tous aux responsables de l'association a aussi rendu plus difficile la réalisation d'entrevues avec des personnes éloignées de l'association, donc la prise en compte de vues différentes de celles des membres de l'association.

Il a fallu aussi faire face tout au long des enquêtes aux réticences des acteurs de se faire enregistrer. En effet, l'enregistrement des entrevues a été un obstacle majeur à la réalisation des enquêtes. L'utilisation de l'enregistreuse nous faisant souvent passer pour des journalistes, ce que redoutaient les récupérateurs qui craignaient de voir leur propos rapportés par les médias. Il nous a fallu recourir à plusieurs intermédiaires et mettre à profit nos réseaux de relations dans le secteur des déchets afin de convaincre nos interlocuteurs que nous n'étions pas des journalistes. Il faut souligner que le Sénégal connaît depuis une dizaine d'années un développement fulgurant des radios privées et la plupart des faits sociaux disposent ainsi de canaux pour être rapportés au grand public. Il se comprend donc aisément pourquoi des acteurs comme les récupérateurs demeurent peu enclins à se faire enregistrer.

¹⁴³ Cet extrait est issu de l'entrevue que ce dernier nous a accordé au mois d'août 2002.

Au niveau de la plate-forme qui sert de lieu de dépotage des camions d'ordures dans la décharge de Mbeubeuss et où opèrent des dizaines de récupérateurs, la présence de personnes étrangères que nous étions n'était aussi pas désirée et l'accompagnement de récupérateur nous a été nécessaire pour être toléré. Le fait d'avoir été recommandé et accompagné par des acteurs du milieu, tout en facilitant notre introduction et nos contacts avec les récupérateurs, a quelques fois limité la portée des entrevues. En effet, les acteurs qui nous recevaient uniquement par respect aux relations avec des collègues, se sont contentés de répondre de façon évasive, générale et sans profondeur à nos questions, enlevant ainsi tout intérêt à ces entrevues.

Plusieurs autres acteurs, doutant des objectifs de nos enquêtes ont simplement refusé de nous accorder des entrevues. Certains d'entre eux nous suspectaient d'être de l'administration avec laquelle ils n'entretenaient pas de bons rapports; d'autres considéraient que nous voulions tirer un profit financier de ces entrevues.

Au cas où il leur arrivait de participer à nos entretiens, c'était pour réagir par des réponses évasives, lapidaires et sans aucun développement à nos questions, empêchant ainsi le dialogue de s'instaurer. Ainsi, certaines entrevues se sont révélées de peu d'utilité tant il était difficile d'évaluer les réponses des acteurs par rapport aux différents indicateurs.

Une autre difficulté rencontrée dans le cadre de nos recherches sur le terrain a eu trait au secret qui entourait la question des revenus. Les revenus sont généralement un sujet tabou dans la société sénégalaise et ils le sont davantage pour ces groupes d'acteurs informels qui suspectent les pouvoirs publics de vouloir leur appliquer des taxes. Pour contourner ces difficultés, il a fallu dans plusieurs cas procéder à des croisements et des recoupements d'informations. Ainsi, pour connaître les revenus d'un revendeur, il a fallu considérer le nombre de récupérateurs qu'il polarise dont il n'hésite pas à communiquer le chiffre, les revenus des récupérateurs qui sont moins entourés de secret et plus facile à évaluer et le niveau de marge que le revendeur applique sur les matières achetées auprès des récupérateurs.

Enfin, le déroulement de mes recherches de terrain a été partiellement perturbé par le fait que quatre acteurs de notre échantillon (revendeurs et grossistes) du site de *Grand Yoff* ont été déguerpis par les autorités des terrains qu'ils occupaient illégalement après notre premier passage. Ainsi, il nous a été impossible de compléter les entrevues avec ces derniers, qui étaient planifiés dans le cadre d'un second passage. Plus dommageable à nos enquêtes a été le fait que ces acteurs et d'autres de leurs collègues aient cru que nous avions quelque chose à voir avec ces mesures de déguerpissements. Il a fallu maintes explications et démarches de notre part et des personnes-ressources qui avaient facilité notre introduction auprès de ces groupes pour confirmer nos motivations exclusivement centrées sur la recherche et notre indépendance par rapport à l'administration.

8.3 Les limites et insuffisances de la recherche

L'indépendance entre certains facteurs de croissance a souvent présenté de réelles insuffisances. Par exemple, en ce qui a trait à l'accès légal au terrain, de forts liens existent entre les menaces de déguerpissement et la tenure. L'intensité des liens est néanmoins atténuée par le fait que l'implantation d'un acteur informel de la valorisation des déchets sur des terrains inconstructibles, quoique illégale, ne fait pas automatiquement subir son auteur des menaces de déguerpissement. De façon plus générale, l'installation des acteurs informels dans des endroits qui ne font pas l'objet de convoitise immobilière réduit la précarité et l'insécurité foncière de leur occupation. C'est le cas notamment avec les acteurs installés dans la zone de recharge des nappes exploitée par la société en charge de l'approvisionnement et de la distribution de l'eau, dans l'emprise des voies de chemins de fer ou dans la zone industrielle.

Les variables que sont l'existence de liens avec l'économie moderne et le niveau d'informalité sont aussi étroitement liées. En effet, plus les liens avec l'économie moderne, formelle sont forts, plus l'acteur informel est enclin à se doter de quelques instruments formels. Par exemple, les acteurs qui approvisionnent les usines ressentent souvent le besoin d'adopter une certaine forme de facturation, fût-elle très simple. Avec l'importance des quantités manipulées et des montants des transactions avec le secteur

moderne, il s'avère aussi difficile pour ces acteurs informels de ne pas disposer de comptes bancaires et d'actes administratifs sur les terrains qu'ils occupent.

Comme l'ont soutenu plusieurs chercheurs, l'importance du niveau d'activité exige de cet acteur un certain niveau d'enregistrement pour réduire le risque qui pèse sur son activité. Ces acteurs éprouvent de grandes difficultés pour se soustraire de la pression des autorités si leur activité devient importante. Elle devient tellement visible qu'il s'avère difficile pour ces acteurs de se soustraire des harcèlements de l'administration. L'existence de lien avec l'économie moderne exige donc de l'acteur de la valorisation un niveau minimal d'enregistrement, de formalisation.

Aussi, la comparaison entre les acteurs informels de la valorisation des déchets solides selon un seul facteur de croissance n'a pas pu se réaliser en gardant tous les autres facteurs identiques. Cette disposition aurait pu nous permettre de mieux mesurer l'impact de chacun des facteurs de croissance pris isolément. Elle fut difficile à mettre en oeuvre lors de la constitution de l'échantillon car il aurait fallu disposer d'amples détails sur l'acteur enquêté avant de l'inclure dans l'échantillon. Il fallait donc faire des investigations préliminaires sur un plus grand nombre d'acteurs informels de la valorisation. Devant les difficultés auxquelles nous avons eu à faire face pour trouver des acteurs à inclure dans l'échantillon, avec notamment la réticence de ces derniers à participer à des entretiens, nous ne pouvions nous permettre cette précaution additionnelle. C'est donc plutôt l'impact du groupe de facteurs de croissance identifiés sur les activités informelles de valorisation des déchets qui a été mesuré.

Le niveau des notes attribuées à chacun des facteurs de croissance dans la grille d'analyse n'a pas aussi permis de marquer sensiblement la différence entre les acteurs enquêtés et d'expliquer donc l'écart observé dans leurs revenus en corrélation avec la note obtenue sur ce facteur. Il aurait donc fallu trouver des échelles de notes plus grandes afin d'obtenir une plus grande variabilité dans la note attribuée à chaque acteur de la valorisation pour chacun des facteurs de croissance et ses dimensions. Ainsi, on pourrait se prononcer plus aisément sur l'impact d'un facteur sur les revenus des acteurs informels de la valorisation des déchets solides.

La petite taille de notre échantillon, bien que permettant une analyse plus approfondie, limite aussi les possibilités de déductions quantitatives et atténue la portée de la présente recherche.

Enfin, la non uniformisation de la méthode d'évaluation des revenus demeure aussi un problème. Cette méthode a souvent été réajustée selon les difficultés éprouvées pour obtenir des informations financières auprès de l'acteur enquêté. Les revenus des acteurs que sont surtout les revendeurs ont été évalués soit, selon le nombre de récupérateurs-fournisseurs, le volume de leurs achats journaliers conjugué avec la marge de bénéfice déclarée par produit par ce revendeur; soit, selon leur niveau de dépenses mensuelles ou encore selon les revenus mensuels que déclarent ces revendeurs eux-mêmes. Cette diversité d'approches pour cerner la difficile question des revenus, bien qu'étant un passage obligé, introduit aussi une limite objective sur la valeur des informations quantitatives obtenues.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Dans le cadre de cette thèse, nous nous sommes intéressés à vérifier l'existence d'une segmentation dans le secteur informel de la valorisation des déchets solides à Dakar et l'impact que des facteurs tels que la participation à des groupements, l'accès légal à des terrains, le niveau de formalité, l'existence de liens avec l'économie moderne, l'expérience et la pratique de la pluriactivité ont sur les revenus et les investissements réalisés par ces acteurs informels.

Notre référentiel théorique fut donc l'approche *trialiste*, tri-sectorielle, qui instaure une dualité à l'intérieur même du secteur informel, basée principalement sur le niveau de revenu par rapport au minimum de subsistance. Notre cadre conceptuel a été complété par les thèses développées par différents auteurs sur les facteurs de croissance ci-dessus mentionnés.

L'étude de cas, les entrevues semi-dirigées, l'observation et les interviews avec les personnes ressources que nous avons utilisées dans le processus de vérification empirique se sont révélées appropriées pour une recherche de cette nature, dont la cible que constitue l'acteur informel de la valorisation des déchets solides urbains est généralement rejeté par le public et les autorités.

L'entrevue semi-dirigée qui a été utilisée comme outil de cueillette de données s'est avérée adaptée aux populations enquêtées. En effet, ces dernières, analphabètes, peu coutumières de l'enregistrement de leurs activités (achats, dépenses, quantités, etc.) seraient incapables d'apporter des réponses précises dans une enquête par questionnaire. L'entrevue semi-dirigée a donc permis de construire les réponses avec ces acteurs mais aussi de recueillir leurs jugements, sentiments et valeurs. Aussi, dans cette atmosphère de rejet systématique des enquêteurs par les acteurs de la valorisation informelle des déchets pour les raisons invoquées ci-dessus, il se serait avéré très difficile de pouvoir disposer d'un échantillon numériquement représentatif de plus d'une centaine d'acteurs à soumettre aux questionnaires.

L'observation directe des sites, Packs et pratiques des acteurs de la valorisation a été complémentaire aux entrevues en permettant de vérifier l'exactitude de certaines informations fournies mais aussi de collecter les données sur des indicateurs pour lesquels les entrevues demeuraient inopérantes.

Les interviews des personnes ressources ont beaucoup contribué à trianguler les informations fournies par les entrevues, à analyser les objectifs et composantes des programmes d'appui mis en œuvre et à interpréter certaines des situations reportées.

Cette étude a permis d'observer d'importantes différences au plan des revenus et des actifs entre les récupérateurs, d'une part, les revendeurs, les artisans/récupérateurs et les grossistes spécialisés, d'autre part. Si on ne peut, suite à cette étude, conclure que les récupérateurs sont confinés à une frange de survie, il n'en demeure pas moins que le statut social de leur occupation et les conditions exécrables de santé dans lesquelles elle s'exerce les feraient figurer dans un segment inférieur de celui des revendeurs, des artisans /récupérateurs et des grossistes spécialisés.

Aussi, il est ressorti que la seule segmentation selon le niveau de revenu minimum (de subsistance) ne saurait suffire et elle semble même résulter d'autres facteurs. Il s'agirait plutôt d'une différence dans les objectifs et les motivations entre d'une part la simple activité de débrouillardise, imposée par les circonstances, d'accès facile pour des personnes sans autre alternative, de survie matérielle comme morale et d'autre part, l'activité voulue, difficile d'accès, de nature entrepreneuriale et inscrite dans une logique de croissance. Ces objectifs et motivations découleraient aussi de situations différentes chez ces divers acteurs.

La frontière entre ces deux types d'activités informelles ne suit pas nécessairement une ligne de démarcation entre les récupérateurs, d'une part; les revendeurs, les artisans/récupérateurs et les grossistes spécialisés, d'autre part. Elle pourrait même être instaurée à l'intérieur d'un même groupe d'acteurs. C'est le cas par exemple des récupérateurs. Les enfants/récupérateurs dont l'activité est intermittente (elle est intense à l'approche de fêtes), s'investissent dans la récupération pour disposer d'argent de

poche, de moyens pour acheter des habits pendant les fêtes et de revenus d'appoint pour leurs familles. Quant aux récupérateurs/adultes, qui exercent depuis plusieurs années et assument des responsabilités sociales et familiales plus vastes et moins compressibles, leur activité est perçue de façon plus professionnelle. Ainsi, ce qui distinguerait davantage ces deux types de récupérateurs, ce serait davantage leur situation et leurs objectifs.

Même les artisans que plusieurs chercheurs font figurer dans la frange supérieure de l'informel ne le seraient pas automatiquement considérant leurs objectifs. En effet, le travail d'artisan est fortement soumis au poids des traditions et de la famille. Dans le cas du Sénégal, l'artisanat est activité fréquemment réservée à des castes spécifiques. Par exemple, les *Teug* sont spécialisés dans le travail du métal, les *Laobé* dans le travail du bois et les *Woudé* dans celui de la peau.¹⁴⁴ Aussi, le fait qu'un jeune *Teug* choisisse de devenir un artisan (métal) pourrait uniquement signifier qu'il considère cette activité comme son métier naturel, quelque puisse le niveau de revenu qu'elle lui permet de réaliser. On pourrait tout aussi voir des personnes sans aucun lien communautaire avec les *Teug* s'investir dans l'artisanat métallique parce qu'elles y perçoivent des opportunités de profit.

Pour conclure sur ce point, on peut identifier trois types d'objectifs possibles dans l'activité informelle de valorisation des déchets solides urbains en particulier. On observe d'abord des activités exercées parce qu'elles s'imposent. La personne impliquée n'a pas la possibilité d'exercer une autre activité, elle l'abandonnerait dès que l'opportunité se présentera. Elle ne recherche donc qu'une source de revenus. Dans ce premier groupe, figureraient la plupart des récupérateurs, qui ont durant les enquêtes fait ressortir le fait qu'ils soient disposés à quitter la récupération si une autre possibilité, même moins rétribuée, s'offrait à eux.

Il existe ensuite des acteurs qui sont à la recherche d'une profession, d'un métier. Les artisans seraient à loger dans ce groupe. Enfin, d'autres acteurs seraient à la recherche de

¹⁴⁴ Les *Teug*, *Laobé*, et *Woodé* sont castes au Sénégal où leur travail portent respectivement sur la préparation du métal, du bois et des peaux. Les *Teug* sont généralement des forgerons et des bijoutiers, les *Laobé* s'occupent de la sculpture, de la coupe des arbres et les *Woodé* sont des cordonniers.

profit. Ces derniers adoptent donc une démarche d'entrepreneurs, investissent dans les activités les plus difficiles d'accès, exigeant généralement un capital de démarrage et un niveau minimal de compétences.

Cette logique alternative de distinction des acteurs selon leurs objectifs et situations respectives, qui est développée ci-dessus constitue une piste de recherche que le travail, de portée exploratoire que nous venons de mener dans le cadre de cette thèse, rend nécessaire.

En ce qui a trait aux facteurs de croissance, cette thèse a surtout permis de mettre en exergue l'importance et la prépondérance du facteur terrain dans les activités de valorisation des déchets. La majorité des revendeurs et grossistes intervenant dans la valorisation des déchets mettent l'accent sur la contrainte que représente l'insécurité de jouissance des terrains qu'ils occupent. Le déguerpissement de quatre revendeurs faisant partie de mon échantillon illustre parfaitement l'acuité du problème de terrain.

La pluralité des situations foncières et de leur impact sur l'activité de valorisation des déchets impose des investigations plus exhaustives sur le facteur terrain. En effet, notre travail laisse entrevoir que c'est moins l'appropriation légale du terrain par l'acteur de la valorisation que le sentiment de sécurité dans l'occupation du terrain qui demeure importante. Ce serait un tel sentiment que les acteurs cherchent à se procurer quand ils insistent pour payer des taxes, même sans une base légale.

Quant au facteur lié à la participation à des groupements, qui demeure privilégié par les organismes d'appui aux acteurs de la valorisation des déchets en général, des récupérateurs en particulier, son utilisation par ces derniers dans le cadre de l'amélioration de leurs activités s'avère très timide. Même si la plupart reconnaissent leur importance, rares sont ceux qui prennent part effectivement à des groupements.

La participation à des groupements s'avère avantageuse pour des acteurs localisés sur un même site et aux actifs modestes, comme ce fut le cas avec les revendeurs installés à la décharge de Mbeubeuss ou les artisans à Colobane. Elle procurerait à ces derniers un « actif intangible ». Pour des récupérateurs, dont la plupart, selon nos enquêtes, considèrent leur occupation comme transitoire du fait notamment de son statut social,

leur intérêt dans de tels groupements nous semble discutable. Percevant généralement leur occupation comme une simple source de revenus, en attendant de trouver mieux, même moins bien rétribué, les inciter à s'organiser nous semble peu porteur de résultats durables. Tout au plus, ils pourraient participer dans des groupements animés par d'autres acteurs plus permanents, comme c'est le cas au niveau de la décharge avec les revendeurs.

L'intérêt à participer à un groupement est négligeable pour les grossistes spécialisés, dotés d'importants actifs et dont la démarche est de tendance plutôt capitaliste.

Ainsi, il importe aux organismes d'appui de mesurer de façon plus approfondie l'impact des groupements qu'ils aident à voir le jour dans le cadre des projets d'encadrement des acteurs informels de la valorisation des déchets. Une réorientation de ces derniers vers la recherche de mécanismes permettant d'assurer un meilleur interface informel/formel ressort comme une priorité. Vu que l'acteur informel de la valorisation des déchets renonce souvent à un meilleur prix offert par l'industrie pour un prix moindre, mais lui permettant de faire face à des dépenses intermédiaires urgentes, la question relative à cet interface dans les transactions entre l'informel et le formel constitue une voie de recherche à davantage explorer.

Le prolongement de la recherche initié dans le cadre de cette thèse sur une base plus exhaustive et en considérant des contextes différents de celui de la ville de Dakar s'avère aussi nécessaire pour conduire à réponses plus généralisantes. Ces recherches devraient permettre de mesurer de façon plus exhaustive et représentative l'impact isolé de facteurs tels que la pratique de la pluriactivité, le niveau de formalité et l'existence de liens avec l'économie moderne. Par rapport au facteur terrain, elles devraient permettre de vérifier l'impact des multiples situations de tenure foncière observées dans la réalité sur l'activité de valorisation informelle des déchets.

Un accent particulier devra être mis sur l'impact du niveau d'articulation de l'activité de valorisation informelle des déchets avec le système municipal de gestion de gestion des déchets solides. Cet aspect des liens entre le secteur moderne et les activités informelles a été insuffisamment pris en compte dans le cadre de nos travaux de recherche de terrain.

Les recherches futures devront aussi permettre d'évaluer plus précisément la contribution des activités informelles de valorisation des déchets solides en terme d'économies financières réalisées sur les coûts de gestion des déchets. Elles devraient donc porter sur l'évaluation des quantités manipulées par ces activités informelles par comparaison aux quantités de déchets solides collectées, transportées et mises en décharge, des économies réalisées dans la gestion des déchets, du chiffre d'affaires des ces activités de valorisation et du volume des effectifs qui y sont réellement engagés. De telles données ont été obtenues dans le cadre de cette thèse mais sur une base plutôt indicative. Leur importance dans l'aide à la prise de décision rend nécessaire leur mobilisation de façon plus systématique et plus structurée.

La recherche devra aussi permettre de réactualiser les données sur la caractérisation des déchets solides ménagers et industriels. Ces informations, qui conditionnent l'émergence et le développement de filière de valorisation, informelle comme industrielle, demeurent très anciennes dans le cadre de Dakar.

Sur une perspective plus élargie, les programmes de recherche sur le secteur informel urbain devront davantage s'investir dans l'étude des transferts financiers de l'informel urbain vers le rural. Les liaisons entre l'économie urbaine et l'économie rurale à travers le secteur informel, repérées dans le cadre de cette thèse, convoquent donc de plus exhaustives et systématiques investigations de la part des chercheurs.

BIBLIOGRAPHIE

1. SUR LE SECTEUR INFORMEL

ARCHAMBAULT, E. et X. GREFFE, 1984. *Les économies non officielles*, Paris, Éditions de la Découverte.

Bureau international du travail, 1975. *Emplois, revenus et égalité : stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya*, Programme mondial de l'emploi, Genève BIT.

BODSON, P., P. M. ROY et I. HENTIC, 1995. *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement*, Paris, Economica, coll. « Villes et Développement ».

CAMILLERI, J. L., 1996. *La petite entreprise africaine : mort ou résurrection?*, Paris, L'Harmattan.

CHARMES, J., 1990. « Une revue critique des concepts, définitions et recherche sur le secteur informel », dans Turnham, D., B. Salome et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, Paris, OCDE, p. 11-51.

COQUERY-VIDROVITCH, C. et S. NEDELEC, 1991. *Tiers-Monde : l'informel en question?*, Paris, L'Harmattan.

DIA, M., 1996. *Africa's management in the 1990s and beyond. Reconciling indigenous and transplanted institutions*, Washington, D.C., The World Bank.

DIA, M., 1994. *Pratiques indigènes de gestion et développement en Afrique sub-saharienne : leçons pour les années 90*, Washington, Banque mondiale.

DIJK, P. M., 1986. *Sénégal : le secteur informel de Dakar*, Paris, L'Harmattan, coll. « Villes et Développement ».

ELSENHANS, H., 1997. *Marginalité, sous-développement et secteur informel*, Dakar, CREA - Banque Mondiale, 44p

FIELDS, G. S., 1990. « La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorie et l'empirique », dans Turnham, D., B. Salome et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, Paris, OCDE, p. 53-79.

- GAUFROYAU, B. et C. MALDONADO, 1997. *Secteur informel : fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales : le cas du Sénégal*, Document de recherche S-INF-1-11, Genève, Bureau international du travail.
- GERRY, C., 1980, « Petite production marchande ou "salarial déguisé" : quelques réflexions », *Revue Tiers Monde*, vol. 21, n° 82 (avril-juin), p. 386-403.
- GUÉVORKIAN, K., 1998. *L'économie non enregistrée*, Paris, L'Harmattan.
- HERNANDEZ, E. M., 1995. *Le secteur informel en Afrique : l'approche d'un gestionnaire*, Notes et travaux n° 32 (mars), Québec, Centre Sahel, Université Laval.
- HERNANDEZ, E. M., 1996. *L'entrepreneur informel africain et le concept de gestion éco-sociale*. Notes de recherche n° 96-54, Québec, Agence francophone pour l'enseignement supérieur et la recherche.
- HUGON, P., 1989. *Les politiques d'appui au secteur informel*, Série Conférences n° 15, Québec, Centre Sahel Université Laval.
- HUGON, P., 1984. « Mode de vie et de survie dans les villes africaines », dans Archambault, E. et X. Greffe, *Les économies non officielles*, Paris, Éditions de la Découverte.
- HUGON, P., 1980. « Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital : peut-on dépasser le débat? », *Revue Tiers Monde*, vol. 21, n° 82 (avril-juin), p. 235-259.
- LABATUT, J. M., 1988. « La petite production marchande dakaroise et le développement : situation actuelle et perspectives », thèse de doctorat, Montréal, Université de Montréal, Faculté des arts et des sciences, Département de sociologie, tome 1 et 2.
- LALEYE, I., H. PANHUYS, T. VERHELST et H. ZAOUAL, 1996. *Organisations économiques et cultures africaines – De l'homo œconomicus à l'homo situs*, L'Harmattan Paris & URED, Saint-Louis du Sénégal.
- LAUTIER, B., 1994. *L'économie informelle dans le tiers-monde*, Paris, Éditions de la Découverte.
- LAUTIER, B., C. MIRAS et A. Morice, 1991. *L'état et l'informel*, Paris, L'Harmattan.
- LUBELL, H., 1991. *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, Paris, Centre de développement de l'OCDE.

- MALDONADO, C *et al.*, 1999. *Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles*, Genève, Bureau international du travail.
- METTELIN, P., 1985. « Les conflits d'interprétation », dans Penouil, M et J. P. Lachaud (éds), *Le développement spontané : les activités informelles en Afrique*, Paris, Pedone.
- MIRAS, C. D., 1987. « De l'accumulation du capital dans le secteur informel », *Cahier des sciences humaines*, vol. 23, n° 1, p. 49-74.
- MOSER, O. N. C., 1978. « Informal Sector or Petty Commodity Production : Dualism or Dependence in Urban Development », *World Development*, vol. 6, n° 9-10, p. 1041-1064.
- MURPHY, M., 1990. « The Need for a Re-evaluation of the Concept of "Informal Sector" : the Dominican Case », dans Smith, M. E. (éd.), *Perspectives on the informal sector*, SEA – University Press of America.
- NIHAN, G., 1980. « Le secteur non structuré : signification, aire d'extension du concept et application expérimentale », *Revue Tiers Monde*, vol. 21, n° 82 (avril-juin), p. 261-284.
- PAGE, J. M. et W. F. STELL, 1986. *Le développement des petites entreprises*, Document technique de la Banque mondiale n° 26F, Washington, D. C., Banque mondiale.
- PFAMMATTER, R. et R. SCHERTENLEIB, 1996. *Non governmental refuse collection in low-income urban areas. Lessons learned from selected schemes in Asia, Africa and Latin America*, Rapport n° 1/96, Suisse, SANDEC.
- PORTES, A., M. CASTELLS et L. A. BENTON, 1989. *The informal economy : Studies in advanced and less developed countries*, Baltimore (Maryland), The Johns Hopkins University Press.
- ROY, P. M. et P. BODSON, 1991. *Peut-on formaliser le secteur informel?*, Cahier de discussion 2.91, Villes et Développement, Montréal, Groupe interuniversitaire de Montréal.
- SANTOS, M., 1975. *L'espace partagé : les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*, Éditions M. Th. Guénin
- SETHURAMAN, S. V., 1984. *The urban informal sector in developing countries*, Genève, Bureau international du travail.

STEEL, W. F., 1980. « Intensité du capital, dimension de la firme et choix entre emploi et production : l'importance de l'analyse multisectorielle », *Revue Tiers Monde*, vol. 21, n° 82 (avril-juin), p. 285-305.

THOMAS, J. J., 1992. *Informal economic activity*, Londres, London School of Economics, Handbooks in Economics.

2. SUR LE SECTEUR INFORMEL DANS LA GESTION DES DÉCHETS

ASSAD, R., 1996. « Formalizing the Informal? The Transformation of Cairo's Refuse Collection System », *Journal of Planning Education and Research*, 16 (2), p115-126

BA, D., 1999. « Les récupérateurs (Bujuman) : approche sociologique d'une nouvelle catégorie d'acteurs du secteur informel sénégalais », mémoire de maîtrise, Dakar, Université Cheikh Anta Diop, Département de sociologie.

BERTOLINI, G., 1996. *Déchet, mode d'emploi*, Paris, Economica.

BERTOLINI, G., 1990. *Le marché des ordures : économie et gestion des déchets ménagers*, Paris, l'Harmattan.

CAMACHO, M., 1986. *Les poubelles de la survie : la décharge municipale de Tananarive*, Paris, Harmattan, coll. « Villes et Entreprise ».

DJERIDI, S. J., 1984. « Secteur informel de l'économie et récupération des déchets au Sénégal : l'exemple du verre et du papier dans la région du Cap-Vert », mémoire de fin d'études, Dakart, ENSUT (363.2 DJE).

Enda-Rup, 1991. « Le secteur populaire du recyclage des déchets à Dakar », *Séminaire-atelier sur la problématique de l'économie populaire urbaine en Afrique de l'Ouest*, Dakar, 25 novembre – 13 décembre 1991.

FUREDY, C., 1992. « Garbage : Exploring Non-conventional Option in Asian Cities », *Environment and Urbanization*, vol. 4, n° 2 (octobre), p. 42-54

GANAPIN, D, Jr et J. DELFIN, 1992. « Solid and hazardous waste management in the Philippines », dans Chua, T.-E. et L. R. Garces (éds), *Waste management in the coastal areas of the ASEAN region : Roles of governments, banking institutions, donor agencies, private sector and communities*, p. 41-55.

GAYE, M., 1996. *Villes entrepreneurs*, Dakar, Enda-Éditions, Série « Études et Recherches », n° 184-185.

- GRANDJEAN, O., A. DUVAN et T. SALVARIETA, 1992. *Aspects sociologiques et économiques de la population vivant du tri des ordures dans une grande ville d'Amérique Latine*, Notes et travaux n° 24 (363.GRA), Genève, IUED, Itinéraire.
- HAF, R., 2000. « Création de micro-entreprises pour la collecte des déchets : l'exemple de Bamako », *Session intensive de formation sur la gestion urbaine et municipale en Afrique francophone à Montréal*, Montréal, Institut de la Banque mondiale, 15 au 27 octobre 2000.
- HARPET, C., 1999. *Du déchet : Philosophie des Immondices. Corps, ville, industrie*, Paris, L'Harmattan.
- HUYSMAN, M., 1994. « Waste Picking as a Survival Strategy for Women in Indian Cities », *Environment & Urbanization*, vol. 6, n° 2 (octobre), p. 155-174.
- KABENGA, I., 2000. « Metro Manila Community Based Resource Recovery : Towards Zero Waste », travail dirigé présenté lors des études de maîtrise, Montréal, Université de Montréal, Faculté des arts et des sciences, Département d'urbanisme.
- LEWCOCK, C., 1995. « Farmer Use of Urban Waste in Kano », *Habitat International*, vol. 19, n° 2, p. 225-234.
- MAQSOOD SINHA, A. H. M., 1993. *The formal and informal sector linkages in waste recycling : a case study of solid waste management in Dhaka*, Bangkok, Thailand, Asian Institute of Technology.
- NTAHINDUWA, N., 1999. « Éléments d'identification d'un projet sous-régional de réduction de gaz à effet de serre dans la gestion communautaire des déchets urbains : cas de l'Afrique de l'Ouest », mémoire de fin d'études professionnelles approfondies (360-1 NTA), Égypte, Université Senghor.
- NUNAN, F., 2000. « Urban organic waste markets : responding to change in Hubli-Dharwad, India », *Habitat international*, vol. 24, p. 347-360.
- NURUL AMIN, A. T. M., 2000. « Transforming Waste into Resource as a Basis of Building New Urban Community : An Overview of Regional Experience », *Keynote speech in the Regional Seminar on Community Based Solid Waste Management*, Dhaka, 19-20 février 2000.
- POERBO, H., 1991. « Urban Solid Waste Management in Bandung : Towards an Integrated Resource Recovery System », *Environment and Urbanization*, vol. 3, n° 1 (avril), p. 60-69.

- RAPTEN, K. L., 1998. « Community Participation in Municipal Solid Waste Management in Developing Countries : the Role of the Informal Sector », *Research Paper : 1998 Research Clinic*, New Haven, UNDP/Yale Collaborative Program.
- THU THUY, T., 1998. « Pour une gestion efficace des déchets dans les villes africaines : les mutations à conduire », *Les Cahiers du PDM*, n° 1, Cotonou (Bénin).
- TODOR, F., 1997. « La contribution du secteur informel à l'offre des services publics : étude de cas sur les activités informelles de collecte et de récupération des déchets à Abidjan, Côte d'Ivoire », mémoire de maîtrise, Montréal, Université du Québec à Montréal, Département de science politique.
- WAAS, E. et O. DIOP, 1990. « Economie populaire du recyclage des déchets à Dakar », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30, p. 105-128.
- WAAS, E., 1990. « Déchets urbains, déchets pluriels », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30,

3. AUTRES

- Banque mondiale, 1994. *Rapport sur le développement dans le monde de 1994*, Paris, Editions ESKA
- BLACK, M., 1998. *Les leçons de l'expérience : Vingt ans de coopération entre le PNUD et la Banque Mondiale dans le domaine de l'eau et l'assainissement, 1978-98.*
- DUBRESSON, A., 1999. « Les grandes villes d'Afrique », Conférence universitaire prononcée au C.R.D.P. de Rouen Mont-Saint-Aignan le mercredi 20 janvier 1999.
- FAVREAU, L., 1997. L'économie sociale mise en perspective : renouvellement au Nord et émergence au Sud, Co-publication du Collectif de recherche CRISES et de la Chaire de recherche en développement communautaire (UQAH), 40 p
- GUIBERT, J.-J., 1986. « Écologie populaire et assainissement environnemental dans le Tiers-Monde », *Environnement Africain*, vol. 8, n° 29-30, p. 1-2,
- KNAEBLE, G., M. CADILLON, M. JOLE et R. RIOUFOL, 1986. *Que faire d'une ville sans égouts? Pour une alternative à la doctrine et aux politiques d'assainissement urbain*, Paris, SEDES.

- LAVILLE, J.-L., 1994. « L'économie solidaire : une perspective internationale », Paris, Desclée de Brower, décembre 1994.
- LÉVESQUE, B., A. JOYAL et O. CHOUINARD, 1989. « L'autre économie : une économie alternative? », *Actes du 8^{ème} Colloque annuel de l'Association d'économie politique (AEP) tenu à l'Université de Québec à Montréal*, Montréal, Presses de l'Université du Québec.
- LÉVESQUE, B. et Y. VAILLANCOURT, 1996. « La reconnaissance de l'économie sociale comme économie plurielle et comme élément dans la reconfiguration de l'État providence: deux enjeux majeurs », *Le Devoir* (16 mai).
- MITSCH, W. J. et S. E. JORGENSEN, 1989. *Ecological engineering : An introduction to ecotechnology*, John Riley & Sons, , 496p
- Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), 1996. *Réconcilier l'économique et le social : vers une économie plurielle – Développement territorial*, Paris, OCDE.
- PECQUEUR, B., 1989. *Le développement local : mode ou modèle?*, Paris, Syros/Alternatives.
- POLÈSE, M., 1994. *Économie urbaine et régionale : logique spatiale des mutations économiques*, Paris, Economica.
- TAYLER, K., 1999. « Strategic Approaches to Sanitation Planning in Urban Areas », Electronic Conference, Background Paper, GHK Research and Training.

ANNEXES

Annexe I

GUIDE D'ENTRETIEN

GUIDE D'ENTRETIEN

1. DESCRIPTION DE L'ACTIVITE

- Quelle est la nature de votre activité?
- Depuis quand exercez-vous cette activité?
- Comment est-elle organisée?
- Quelles sont les matières que vous récupérez?
- Qui sont vos clients et fournisseurs?
- Exercez-vous ou avez-vous financé d'autres activités génératrices de revenus?

2. NIVEAU DE FORMALITE

- Avez-vous enregistré votre activité?
- Comment tenez-vous votre comptabilité?
- Payez-vous des taxes, des amendes?
- Etes-vous menacé de déguerpissement?
- Recevez-vous des visites fréquentes de la police? Du service d'hygiène?

3. PARTICIPATION À DES GROUPEMENTS

- Etes-vous membre d'une association, syndicat ou coopérative?
- Etes-vous membre d'une dahira, d'une tontine ou de tout autre regroupement d'affinité?
- Quel apport a ce groupement sur votre activité?
- Quelles sont vos obligations et charges envers ce groupement?
- Avez-vous confiance en ces dirigeants?

4. ACCES A DES TERRAINS

- Disposez-vous d'un terrain pour exercer vos activités?
- Comment êtes-vous entré en possession de ce terrain?
- Ce terrain est-il accessible, desservi en eau, en assainissement et proche des services de santé?
- Quels sont les types d'activités que vous effectuez sur ce terrain?

5. LIENS AVEC D'AUTRES ACTEURS

- Etes-vous appuyé par une ONG, Projet ou une autre organisation et en quoi consiste cet appui?
- Comment appréciez-vous cet appui et quel est son impact sur votre activité?
- Avez-vous des clients ou fournisseurs dans le secteur moderne (industrie, commerce et autre)?
- Quelle est la nature de vos liens avec les autres recycleurs, les acteurs informels de la filière et avec d'autres acteurs informels (transporteurs...)?

- Quelle est la nature de vos relations avec les acteurs formels du système municipal de gestion des déchets?

6. DIFFICULTE D'ACCES A CETTE ACTIVITE

- L'exercice de cette activité nécessite-t-elle une compétence et des ressources particulières?
- Peut-on avoir accès libre aux déchets provenant de toutes les zones et secteurs de la ville, des industries, des ménages aisés?
- Existe-t-il des zones d'intervention réservées à certains et sur la base de quel critère?
- Avez-vous la possibilité de vendre ou de vous faire approvisionner par qui vous voulez?

7. STATUT SOCIAL DE CETTE ACTIVITÉ

- Comment percevez-vous votre travail?
- Vous satisfait-il ? En êtes-vous fier?
- Que pensez-vous du sentiment du public à votre égard?

8. REVENUS ET INVESTISSEMENTS

- Quelle est la quantité de matière que vous récupérez, achetez ou vendez par jour?
- Quels sont vos prix moyens d'achat et de vente moyens par type de matière?
- A combien s'élèvent les frais liés à votre activité?
- Avez-vous effectué des investissements dans votre travail? Dans d'autres activités?

Annexe II

GUIDE D'OBSERVATION

GUIDE D'OBSERVATION

9. INFORMALITÉ

- Possession de documents d'enregistrement (registre de commerce, etc.)
- Reçus taxes, amendes
- Registre de facturation, enregistrement des recettes, dépenses

10. TERRAIN

- Localisation
- Superficie de l'espace occupé
- Nature et état des matériaux de construction
- Typologie et état des équipements et infrastructures disponibles
- Documents de propriété (titre foncier, bail, contrat abonnement, reçus loyer...)

11. PARTICIPATION GROUPEMENT

- Cartes de membre
- Procès verbal réunion
- Reçu de cotisation
- Correspondances avec autorités

12. REVENUS ET INVESTISSEMENTS

- Nature des matières récupérées et vendues
- Quantités des stocks disponibles
- Équipements de protection utilisés
- Nombre de personnes travaillant sur le site

Annexe III

**PROFIL DES ACTEURS INFORMELS DE LA VALORISATION DES
DÉCHETS ENQUÊTÉS**

| Acteur de la valorisation | Type d'acteur | Nombre d'acteurs |
|----------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| 1. Récupérateur | | |
| | Itinérant en ville | 6 |
| | Sédentaire décharge | 8 |
| | Exploitants terreau décharge | 3 |
| 2. Revendeur | | |
| | Packs en ville | 6 |
| | Packs à la décharge | 4 |
| 3. Grossiste spécialisé | | |
| | Ferraille et métaux | 4 |
| | Matières plastiques | 3 |
| 4. Artisans/récupérateur | | |
| | Travailleur métal | 3 |
| | Fabricant bâches et toiles | 3 |
| TOTAL | | 40 |

Annexe IV

PROFIL DES PERSONNES-RESSOURCES ENQUÊTÉES

| Type et nom de l'institution | Relation avec la valorisation | Acteurs ciblés | Personnes |
|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|
| 1. ONG | | | |
| - ENDA | Programme d'appui | Acteurs à la décharge | Chargé de projet Chargé de projet |
| - IAGU | Recherches et encadrement | Toute la filière de valorisation | Un chercheur |
| 2. Projets Nations Unies | | | |
| - BIT | Programme d'appui | Enfants récupérateurs | Chargée programme |
| - LIFE/PNUD | Programme d'appui | Acteurs à la décharge | Le Coordonnateur |
| 3. Institut de recherche | | | |
| - ISRA | Recherches | Récupérateurs de terreau | Un pédologue |
| - CDH | Recherches | Récupérateurs de terreau | Un agronome |
| 4. Usines de recyclage | | | |
| - SOSETRA, ferraille | Achat de ferraille | Grossistes et revendeurs métaux | Un métallurgiste Directeur technique |
| - TRANSTECH, plastiques | Achat de matières plastiques | Grossistes, revendeurs | Un cadre technique |
| - SSPA, plastiques | Achat plastiques (chaussures) | Grossistes plastiques | Un technicien |
| 5. Sociétés d'achat | | | |
| - TREMEX | Achat de ferraille et métaux | Revendeurs et grossistes | Le directeur |
| 6. Consommateur terreau | | | |
| - SAR | Achat de terreau | Récupérateurs de terreau | Un jardinier |
| 7. Groupement | | | |
| - Bok Diom, GIE | Encadrement acteurs décharge | Récupérat., Revend. et grossistes | Le président |
| - Fondeurs, forgerons, GIE | Artisans Colobane | Fondeurs et forgerons | Le président |

Annexe V

GRILLE D'ANALYSE DE LA SEGMENTATION

| Ile d'analyse | | | | |
|---|---|------------------|---------------|---------------------|
| TERES DE SEGMENTATION | Valeurs possibles des indicateurs | Note | Source | Commentaires |
| Capital de départ | | | | |
| | pas de capital de départ (0) | | | |
| | besoin d'un petit capital inférieur à 35 000 F.CFA (1) | | | |
| | besoin d'un capital compris entre 35 et 200 000 F.CFA (2) | | | |
| | besoin d'un capital supérieur à 200 000 F.CFA (3) | | | |
| Durée de l'apprentissage | | | | |
| | Pas d'apprentissage nécessaire (0) | | | |
| | Un apprentissage de courte durée est nécessaire (1) | | | |
| | Un apprentissage de longue durée est nécessaire (2) | | | |
| Statut social | | | | |
| Comment ils perçoivent leur activité | | | | |
| | négativement (0) | | | |
| | Normalement (1) | | | |
| | positivement (2) | | | |
| Comment ils pensent être vus par le public | | | | |
| | négativement (0) | | | |
| | Normalement (1) | | | |
| | positivement (2) | | | |
| Indice de difficulté d'accès | | /9 Points | | |
| Revenus (F.CFA) | | | | |

Annexe VI

GRILLE D'ANALYSE DES FACTEURS DE CROISSANCE

| rille d'analyse | | | |
|---|---|-------------|---------------------|
| ACTEURS DE CROISSANCE | Valeurs possibles des indicateurs | Note | Commentaires |
| . Liens avec l'économie moderne | | | |
| 1. Accès aux déchets industriels accessibles | | | |
| | n' a pas d'accès aux déchets industriels (0) | | |
| | a quelques fois accès aux déchets industriels (1) | | |
| | a souvent accès aux déchets industriels (2) | | |
| 2. Ventes de matières récupérées aux industries | | | |
| | ne vend pas de matières récupérées aux entreprises formelles (0) | | |
| | vend une faible partie de matières récupérées aux entreprises formelles (1) | | |
| | vend une grande partie de matières récupérées aux entreprises formelles (2) | | |
| . Niveau de formalité | | | |
| 1. Niveau d'enregistrement | | | |
| | n'est enregistré dans aucun registre (0) | | |
| | est enregistré dans un seul registre (1) | | |
| | est enregistré dans deux registres (2) | | |
| | est enregistré dans trois registres (3) | | |
| 2. Tenue de comptabilité sommaire | | | |
| | ne tient pas de comptabilité (0) | | |
| | tient une comptabilité sommaire et irrégulière (1) | | |
| | tient une comptabilité conventionnelle (2) | | |
| 3. Paiement de taxes diverses | | | |
| | ne paie pas de taxes (0) | | |
| | paie quelques fois des taxes (1) | | |
| | paie régulièrement des taxes (2) | | |
| 4. Harcèlement des pouvoirs publics | | | |
| 4.1 Fréquence de visites de la police | | | |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | reçoit fréquemment la visite de la police (0) | | |
| | reçoit queques fois la visite de la police (1) | | |
| | n'a jamais reçu a visite de la police (2) | | |
| | | | |
| <i>4.2. Fréquence de visite des services d'hygiène</i> | | | |
| | reçoit fréquemment la visite des services d'hygiène (0) | | |
| | reçoit quelques fois la visite des services d'hygiène (1) | | |
| | n'a jamais reçu la visite des services d'hygiène (2) | | |
| | | | |
| . Expérience dans la valorisation | | | |
| | expérience de moins de 3 an (1) | | |
| | expérience de 3 à 8 ans (2) | | |
| | expérience de plus de 8 ans (3) | | |
| | | | |
| . Participation à des groupements qui : | | | |
| 1. facilitent la mobilisation de financement | | | |
| | ne participe pas à un groupement facilitant la mobilisation de financement (0) | | |
| | participe à un groupement facilitant la mobilisation de financement (1) | | |
| 2. facilitent les achats et les ventes | | | |
| | ne participe pas à un groupement qui facilite les achats et les ventes (0) | | |
| | participe à un groupement qui facilite les achats et les ventes (1) | | |
| 3. facilitent la fixation commune de prix | | | |
| | ne participe pas à un groupement qui facilite la fixation commune de prix (0) | | |
| | participe à un groupement qui facilite la fixation commune de prix (1) | | |
| 4. Facilitent les négociations avec les autorités | | | |
| | ne participe pas à un groupement qui facilite la négociation avec les autorités (0) | | |
| | participe à un groupement qui facilite la négociation avec les autorités (1) | | |
| . Terrains utilisés pour l'activité | | | |
| 1. Type de tenure | | | |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | occupe illégalement le terrain (1) | | |
| | occupe un terrain qu'il a loué ou qu'on lui a prêté légalement (2) | | |
| | occupe un terrain qui lui appartient (3) | | |
| 2. Menaces de déguerpissement | | | |
| | a plusieurs fois été menacé de déguerpissements (0) | | |
| | a quelques fois été menacé de déguerpissements (1) | | |
| | n'a jamais été menacé de déguerpissements (2) | | |
| | | | |
| 3. Infrastructure et services desservant le terrain | | | |
| 3.1. Eau | | | |
| | a seulement accès aux revendeurs d'eau ou au puits traditionnel (1) | | |
| | a accès à une borne fontaine publique (2) | | |
| | est raccordé au réseau de distribution en eau potable (3) | | |
| | | | |
| 3.2. Accessibilité du terrain | | | |
| | Accessibilité faible du terrain (0) | | |
| | Accessibilité moyenne du terrain (1) | | |
| | Accessibilité grande du terrain (2) | | |
| 3.3. Santé | | | |
| | n'a pas accès à un poste ou centre de santé (0) | | |
| | a accès à un poste ou à un centre de santé (1) | | |
| | | | |
| 4. Dimension du terrain | | | |
| | Moins 10 m ² (1) | | |
| | entre 10 et 50 m ² (2) | | |
| | entre 50 et 200 m ² (3) | | |
| | Plus de 200 m ² (4) | | |
| | | | |
| . Pluri-activité | | | |
| 1. Financement d'autres activités | | | |
| | ne finance pas d'autres activités génératrices de revenus (0) | | |
| | finance d'autres activités génératrices de revenus (1) | | |

| | | | |
|--|--|------------|--|
| 2.Réalisation d'autres activités | | | |
| | n'exécute pas d'autres activités génératrices de revenus (0) | | |
| | exécute d'autres activités génératrices de revenus (1) | | |
| . Indice de facteur de croissance | | /39 | |
| l. Revenus mensuels | | | |
| Investissements | | | |

Annexe VII

**LA PAROLE DES ACTEURS INFORMELS DE LA
VALORISATION DES DÉCHETS**

Les freins à la participation à des groupements

Non, tu sais ici au Sénégal, les associations ne font que créer des problèmes; parce qu'il y a des gens qui sont toujours là pour commander les autres ou bien ils font cotiser, **Arba, grossiste plastiques, Thiaroye** Je veux bien participer parce qu'ils ont beaucoup d'avantages. (rires). C'est très important. Je sais qu'ils ont plus de chance que nous. J'entends parler d'eux, d'ailleurs l'année passée, ils ont organisé une grande fête ici, ils ont cuisiné différentes sortes de mets. **Cosar, Fabricant bâches, décharge de Mbeubeuss**. L'association ne concerne pas le secteur de la récupération. Elle s'occupe du poulailler c'est-à-dire l'élevage, le dispensaire, le centre polyvalent et les deux classes. Ces projets ont été financés par le programme Life, ce sont eux qui nous ont acheté les terrains et ils se sont occupés de la construction. Nous nous sommes regroupés pour former l'association, mais cela n'empêche que tout le monde mène son activité comme il l'entend. L'association n'a pas d'impact sur notre activité de revendeur. **Razak, fabricant de bâches et toiles à la décharge de Mbeubeuss**,. A Colobane, chaque artisan travaille seul, il n'y avait aucun lien entre nous, pas d'association, pas de GIE, ni de Dahira. Par la suite, nous nous sommes rendus compte que nous ne pouvons pas réussir sans nous unir. C'est ainsi que nous avons décidé de mettre sur pied un GIE. Ce groupement nous a permis d'avoir un guichet d'ENDA ici à Dakar. Si quelqu'un d'entre nous a une cérémonie quelconque chez lui, tout le monde amène sa participation et on lui remet au nom du GIE. L'ONG ENDA aussi nous avait octroyé un prêt bancaire que nous avons partagé entre nous, chacun a eu 60 000 F. Le GIE nous a beaucoup servi dans la mesure où il a regroupé les artisans. Le fait de nous unir nous a donné la force d'améliorer la qualité et la quantité de notre rendement. Nous avons commencé par cotiser une somme chaque mois. **Thiombe, Artisan et président G.I.E des forgerons et fondeurs**. Ici à Dakar, je ne participe pas à ces choses (groupements), tout ce qui compte pour moi, c'est mon atelier je ne m'implique pas dans la vie mondaine. Il y a une association de ressortissants de Nioro, j'ai donné à ma sœur l'autorisation d'y participer parce que cette association regroupe les fonctionnaires et étudiants originaires de Nioro. Je ne regrette pas de l'avoir fait participer parce qu'il y a un ressortissant de Nioro qui veut la marier au mois de juillet s'il plaît à Dieu ; je suis très content parce que ce dernier est bien placé, il enseigne à l'université de Dakar. **Magou, couturier bâches et toiles à Thiaroye**. Jusqu'à présent, elle (l'association) n'existe que de nom, elle n'a rien amélioré dans notre travail. J'ai une fois été membre d'une autre association nommée A.A.S (Association des Artisans du Sénégal), ce que j'ai constaté c'est le fait que les sénégalais n'entretiennent pas les liens nécessaires pour faire vivre une association. Au début, tout le monde fait la fine bouche mais dès qu'on parle de cotisation ou de démarches pour contacter les autorités, les gens se retirent petit à petit et ne s'intéressent plus à l'essentiel c'est à cause de cela que les associations ne sont pas viables. Si on avait notre propre pack, le travail serait beaucoup plus rentable. **Dioupa, revendeuse ferraille et métaux à Rebeuss**. Je ne connais pas ces choses-là (les associations et autres groupements) d'ailleurs je n'ai pas ce temps. Ce sont les artisans qui le font en général mais il paraît que beaucoup d'associations sont en faillites. **Diamé, Revendeur tout-venant à Grand Yoff**. Non, nous n'avons pas pensé mettre sur place une association et puis je ne sais pas si les gens

accepteront d'y adhérer. Nous ne connaissons pas ces genres de chose, tout ce qui compte pour nous, c'est le travail bien fait, nous avons quitté notre village pour venir à Dakar pour travailler et non pour faire des réunions. **Bamar, revendeur ferraille et métaux à Grand Yoff.** Oui, j'ai une carte de membre de l'association. Je n'y occupe pas de poste mais je participe aux réunions et chaque fois qu'on demande des cotisations, je donne ma part. Mon travail n'a rien à voir avec l'association, d'ailleurs je ne vois pas l'importance de cette association, la Dahira (un groupement issu de la confrérie musulmane mouride dont son fondateur vient de la région de Diourbel du Baol au Sénégal) est beaucoup plus active. Oui, notre Dahira est très active, chaque année, nous rendons visite à Serigne Saliou (le Grand marabout qui dirige présentement la confrérie) et il nous fait des prières pour que notre travail aille de l'avant. Chaque semaine, nous cotisons pour alimenter la caisse. En cas de cérémonie, tout le monde participe financièrement pour aider l'intéressé. Cette Dahira est plus active que l'association, cette dernière ne profite qu'à une petite minorité. **Niassa, Grossiste de matières plastiques à la décharge de Mbeubeuss.** Je faisais parti de l'association, j'avais même une carte de membre. J'ai abandonné parce que je crois que c'est mieux ainsi. Ces gens (les dirigeants) n'ont aucune considération pour nous et ils nous prennent pour des broussards. **Faya revendeur tout-venant sur le site de Baol à la décharge de Mbeubeuss.** Les dirigeants de l'association n'ont pas impliqué les récupérateurs dans leur affaire, nous aussi, nous avons décidé de ne pas nous intéresser à eux. Nous récupérons les bouteilles, les matières (plastiques) et la ferraille. Nous nous occupons de notre activité et pas d'autres choses. **Bathie, récupérateur basé sur le site de Baol dans la décharge de Mbeubeuss.** Les gens de ENDA voulaient nous impliquer dans l'association mais ce sont les dirigeants qui ne veulent pas de nous. Ils avaient organisé une grande fête à Gouye Gui avec nourriture, musique et boisson, mais avons arrêté de ne pas y mettre les pieds toute la journée. Nous sommes tous montés sur la plate-forme (aire de déchargement des camions) pour travailler ce jour là. Je pouvais descendre et aller manger gratuitement avec eux, mais je ne l'ai pas fait. Je préfère mourir de faim que d'aller manger ce riz... **Dondé, récupérateur basé sur le site de Baol, dans la décharge de Mbeubeuss.** Dans le bureau de l'association (des récupérateurs de Mbeubeuss), les membres sont surtout de la région de Dakar. C'est peut être dû au fait que c'est surtout ces gens qui connaissent mieux le secteur. Cependant, la plupart des membres sont des ruraux (*Baol Baol*) qui viennent de l'intérieur du pays. Les décisions sont prises au niveau du bureau, des gens de Dakar. **Chargée des projets LIFE et BIT à ENDA/GRAF**

Le casse-tête de l'accès légal à des terrains

Nous sommes installés ici depuis 1979. Le terrain était inhabitable, nous avons fait de notre mieux pour l'aménager car c'est une zone marécageuse. Nous habitons ci avec notre famille comme tu le vois bien, nous avons installé nos baraques ici sur le terrain foyer. Actuellement, il paraît que les autorités ont besoin de cet espace pour la construction de grands immeubles qui seront loués à des sociétés de la place. En tout cas nous, en tant qu'occupant des lieux, nous nous attendons à un éventuel déguerpissement de la part de l'état. Nous avons rencontré le gouverneur, il nous a promis de nous aider et nous a remis un papier qui montre que l'Etat nous a prêté les lieux. Par la suite, un jour nous avons reçu une convocation. Quand nous sommes partis, le gouverneur qui avait remplacé l'autre nous a demandé de lui remettre nos papiers car il y a quelque chose qu'il voulait change et nous les remettra après, mais il ne nous as rien donné jusqu'à présent., ***Beye revendeur tout-venant à Terrain Foyer (Colobane)***. Ce n'est pas prudent de construire, car nous pouvons être expulsés d'un moment à l'autre. Je me contente des baraques et de la clôture en ferraille. Le jour où ils viendront, je ne fais que démolir et partir ailleurs. Nous sommes habitués à ces genres de situation, je t'ai dit que j'ai fait deux déménagements avant de m'installer ici. C'est que ici, la situation est totalement différente car nous avons notre famille sur ce site. Ce terrain était impraticable, c'est nous qui l'avons aménagé à notre manière jusqu'à ce qu'il soit ainsi. Ici, il n y avait que de hautes herbes et de l'eau, nous l'avons débroussaillé et nous avons fait un remblai. Donc je peux dire qu'à part Dieu, c'est nous qui sommes les pionniers de ce milieu. ***Gorgui, revendeur tout-venant à Terrain Foyer (Colobane)***. Personne ne nous a donné l'autorisation d'occuper ce terrain, quand nous avons été expulsé, nous sommes venus nous installer ici sans permission, oui sans permission nous sommes de pauvres gens qui cherchent à survivre et les autorités refusent de comprendre cela. Nous nous sommes regroupés dans un seul pack pour ne pas attirer la colère des autorités sur nous. Nous sommes des revendeurs ; si chacun délimite son pack s'individualise, il y aura forcément 6 packs sur ce terrain. Ainsi ce milieu risque de se transformer en une sorte de décharge et c'est ce que les autorités n'aiment pas. Tu constates que nous avons même peur de clôturer la place. ***Lappa, revendeur tout-venant à Liberté 6***. C'est le propriétaire de ce champ qui m'a prêté cette place, le jour où il en aura besoin, je déménagerais ailleurs, c'est pour cela que je n'ai mis ni clôture, ni hangar. ***Cosar, couturier bâches sur le site de Gouye gui à la décharge de Mbeubeuss***. Les gens de ENDA nous avaient proposer de déménager à Diamniadio (à environ 45 kilomètres de la ville de Dakar) car là-bas, nous aurons assez d'espaces pour exercer nos activités. Mais lorsqu'on est habitué à la vie de Dakar, on s'adapte très difficilement aux autres lieux et puis nous croyons que si nous sortons de Dakar, les choses ne marcheront plus. Beaucoup de personnes ne pourront pas s'adapter et ce serait très dur pour nous. Déjà, s'il faut payer son transport aller-retour et celui de ses apprentis, ce n'est pas une chose aisée. ***Bass, artisan métaux à Rebeuss***. Personne ne nous a attribué ce terrain. Nous n'avons pas les moyens d'acheter ou de louer une parcelle ici à Dakar. Nous avons toujours des problèmes de place pour faire nos activités. Avant que la mairie n'amène la convocation, une personne de ton âge est venue ici pour nous enquêter, nous l'avons reçu mais 3 jours après, nous avons reçu la convocation. Rien ne nous dit que tu n'es pas là pour la même cause, comme tu nous as expliqué le but de ta recherche, nous te croyons sur parole. En tout cas

c'est Dieu qui nous protège, le jour où on nous délogera ici, nous chercherons une autre place. Les gens croient que nous gagnons beaucoup d'argent alors que nous pouvons faire plus de 3 jours sans vendre une bouteille. En plus nous ne salissons pas la rue, comme vous le voyez tous les bagages sont rangés. **Diamé, revendeur de tout-venant à Grand Yoff (ce dernier a en effet été déguerpi durant le mois de septembre 2002, soit trois mois après notre passage)**. Nous avons occupé ces lieux sans problème. C'est un domaine qui appartient à la SONES (Société Nationale des Eaux du Sénégal) et ils n'ont jamais dit d'évacuer les lieux. Je suis là depuis 25 ans, mais je n'ai jamais eu ce problème, Dieu merci. Nous avons de la chance par rapport à ceux qui sont localisés vers la Patte d'Oie, eux ils sont toujours harcelés parce qu'ils sont sur un terrain proche de la route. **Bamar, revendeur ferraille et métaux divers à Grand Yoff sur la zone de captage de la société des eaux**. Oui, nous sommes en location ici mais le propriétaire de la maison est très bien avec nous, il est très compréhensif et ne nous a jamais créé des problèmes. Actuellement, il s'entend bien avec notre père mais quand il ne sera plus là, est-ce que ses enfants seront aussi tolérables que lui? C'est à ce niveau qu'il y a un problème parce que je sais que tôt ou tard, ces enfants voudront construire cette parcelle pour la rentabiliser. **Dioupa, revendeuse ferraille et métaux à Rebeuss**. Notre grand problème est celui d'une place assez vaste. Comme vous le constatez je n'ai pas une grande cantine. Je suis obligé de stocker mes toiles dans une autre cantine que le gardien du marché m'a prêtée, je lui fais de petits cadeaux de temps en temps. Actuellement je suis à la recherche d'une autre place pour y stocker mes bagages. J'ai confectionné ces étagères pour y ranger les sacs et les toiles cousus. **Magou, couturier de bâches et toiles en plastiques au marché de Thiaroye**. Nous étions installés sur la place de l'actuel marché de Colobane. En 1984, on nous a désigné cet espace pour que nous nous y installions. Depuis lors, les gens du domaine ne nous ont rien dit, ils ne viennent pas ici. Mais ce que j'aurai préféré, c'est qu'ils nous édifient une fois pour toute sur notre sort parce que nous pouvons être déguerpis d'un moment à l'autre puisque ce terrain ne nous appartient pas. Et puis, ce terrain ne nous appartenant pas, nous ne pouvons pas le mettre en valeur parce que nous ne savons pas ce qui nous attend, nous sommes ici il y a 17 ans, le domaine ne nous a créé aucun problème, cependant nous avons peur de faire de gros investissements parce que le jour où ils viendront pour nous déguerpir nous perdrons une grande partie de nos investissements. En plus les partenaires qui veulent nous aider ne sont pas du tout encouragés par l'état des lieux. Nous sommes obligés de nous installer de manière précaire pour ne pas avoir de perte dans le futur. Nous sommes très nombreux ici, il y a 39 ateliers fondeurs qui abritent 200 personnes. L'ensemble des forgerons et des fondeurs fait 60 personnes. Si nous ajoutons les apprentis, nous faisons à peu près 350 personnes, je suis le président du G.I.E. Nous avons tous les papiers, nous avons un registre de commerce, une carte import-export pour la commercialisation. **Thiombe, artisan métaux et, président d'un G.I.E des forgerons et fondeurs**. Non, elle (la municipalité) ne vient pas ici. Cependant je préfère qu'on nous fasse payer des taxes parce qu'on est beaucoup plus en sécurité dans ce cas. J'avais une place aux Parcelles Assainies en face du croisement 22, je payais la location chaque mois. Ici nous sommes dans une situation illégale... Le papier qui peut m'être utile actuellement, je crois qu'il me faut impérativement un papier pour légitimer ma situation foncière. Si je l'obtiens je travaillerais sans crainte d'être déguerpi un jour. Le problème de terrain me tient beaucoup à cœur. En général, c'est au moment où notre activité marche bien qu'on nous demande de déménager. Ce n'est pas facile de se déplacer avec un stock de ferraille et

puis le coût du déménagement est très élevé. Si j'avais ma propre parcelle, j'aurais l'audace de mettre une clôture en dur et d'installer à l'intérieur des infrastructures et des équipements de haut niveau. Je ne peux pas construire dans un terrain qui ne m'appartient pas. **Gallas, grossiste de ferraille et métaux divers Grand Yoff. (Ce dernier a été déguerpi durant le mois de septembre 2002, soit deux mois après notre passage.** Je suis installé sur ce terrain depuis 1967, ou 1968. Il appartient à un libanais, il m'avait prêté les lieux afin que j'y exerce mes activités de vendeur de ferraille. Par la suite, lorsqu'il s'est rendu compte que mes affaires marchaient bien, il m'a demandé de payer la location. C'est à partir de 1976 que j'ai commencé à payer 50 000 F.CFA. Actuellement, il est rentré en France mais ses enfants sont toujours ici et ils ont beaucoup de respect pour moi. C'est à eux que je donne l'argent de la location. Il paraît qu'il y'a présentement des déguerpissements un peu partout à Dakar moi je n'ai rien à craindre. **Serigne, grossiste de ferraille à Yarakh.** Au début, oui (j'avais un problème de terrain), mais maintenant depuis que j'ai ces deux parcelles, je n'ai plus de problèmes de place. Maintenant, je veux partir en France pour chercher des partenaires et voir si je pourrais avoir un marché là-bas. Mes enfants aussi, prendront la relève et seront plus expérimentés que moi, parce qu'ils ont fait l'école, ils sauront mieux gérer l'entreprise. **Diongue, grossiste ferraille et métaux à Yarakh et à Diamaguene.** Leur grand problème (le secteur informel qui intervient dans la récupération et la vente de la ferraille) est celui de l'emplacement, ils font face à des contraintes spatiales. Ils ne disposent pas d'espace pouvant assurer le stockage d'une quantité considérable de ferraille. La ferraille étant composée en général de chutes de fûts, de carcasses de voiture et de vieilles carrières inutilisables, a besoin d'un espace assez vaste pour être stocké. Nos fournisseurs occupent illégalement des terrains et par conséquent sont obligés d'occuper un espace très réduit pour ne pas attirer l'attention des autorités administratives. **Directeur la société Tremex qui achète et commercialise de la ferraille et de métaux non ferreux au Sénégal et en Europe.** Ce sont des espaces (packs) qui ont duré. Depuis que je connais A., c'est à la même place que je le trouve, depuis les années 80. Il y'a certains que je trouve au même emplacement sur la décharge, par contre il y a en d'autres qui ont quitté et on cédé ou vendu leur place à leur frère, à leur oncle. Ce sont des espaces qui leur appartiennent. Et puis, personne ne revendique la décharge. Les terrains qui sont revendiqués sont situés autour de la décharge. Ceux qui sont sur la décharge n'ont aucune difficulté, j'ai vu de nouvelles habitations, un restaurant, une boutique. Il y'a donc des gens qui s'installent sur ces espaces. **Un chargé de programme à ENDA/Ecopole.**

Annexe VIII

**QUELQUES EXEMPLES DE VALORISATION
DES DÉCHETS SOLIDES URBAINS**

| Type de déchet | Exemple de valorisation |
|--------------------------|---|
| Bouteilles en verre | Embouteillage de boisson (alcools, vins), aliments (miel), produits de droguerie (diluants, vernis, colle,), récipients pour vente de thé, encens |
| Bouteilles en plastiques | Vente de boissons locales (bisap, gingembre..), vente d'eau distillée, la récolte de vin de palme, l'horticulture (plants), le transport quotidien d'eau potable (bidons d'huiles moteur) |
| Papier | Emballage par les commerçants de détail de tissu, pain, arachides, fruits, etc. bourrage de matelas et coussins |
| Cartons | Construction de baraques (habitations) , vente de bouteilles récupérées, alimentation du bétail (moutons), utilisation domestique |
| Ferrailles | Recyclage en fers à béton, exportation en Europe, fabrication artisanale de fourneaux, bassines, arrosoirs, entonnoirs |
| Métaux non ferreux | Fabrication artisanale de marmites (aluminium) fabrication industrielle de batteries (plomb), fabrication de bracelets, bagues (bronze), exportation vers Europe pour recyclage (cuivre, aluminium, laiton...). |
| Matières Plastiques | Recyclage des chaussures, recyclage de casiers, seaux bassines en équipements d'assainissement, toiles rejetés par les industries utilisées dans la confection des bâches, |
| Sacs | Ensachage sel, récoltes, poissons secs et fumés, nourriture pour animaux,. |
| Textiles et chiffons | Fabrication artisanale de sacs d'écoliers, matelas, etc. Fabrication de draps, vêtements poupées avec de petits |

| | |
|------------|--|
| | coupons assemblés vente de chiffons d'essuyage aux garages mécaniques, imprimeries et usines bourrage de coussins avec les déchets d'industrie cotonnières |
| Caoutchouc | Fabrication de puisettes, tendeurs pour vélos et lien, avec des chambres à air, découpage de harnais dans des pneus |

Source : les données de ce tableau ont été obtenues en exploitant les rapports d'entretien des acteurs choisis sur les huit sites de valorisation où se sont déroulés nos travaux de recherche de terrain mais aussi en consultant S. Despretz, 1990. « Valoriser les déchets urbains pour créer des emplois », *Environnement africain*, vol. VIII, 1-2, n° 29-30, p. 97-8

Annexe IX

**TABLEAU DE SYNTHÈSE DES INDICES
DE FACTEURS DE CROISSANCE**

| Acteurs | Groupement (/ 4 points) | Accès terrain (/ 15 points) | Expérience (/ 3 points) | Formalité (/ 11 points) | Économie moderne (/4 points) | Pluriactivité (/ 2 points) |
|---------------------------------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| <i>Revendeur décharge # 1</i> | 0 | 6 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| #2 | 1 | 9 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| #3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 2 | 0 |
| #4 | 2 | 10 | 3 | 3 | 1 | 1 |
| <i>Revendeur ville # 1</i> | 0 | 7 | 2 | 4 | 1 | 0 |
| #2 | 0 | 5 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| #3 | 0 | 11 | 2 | 6 | 3 | 1 |
| #4 | 0 | 11 | 3 | 1 | 3 | 2 |
| #5 | 0 | 9 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| <i>Grossiste ferraille # 1</i> | 0 | 10 | 3 | 5 | 4 | 0 |
| #2 | 0 | 9 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| #3 | 0 | 12 | 3 | 9 | 4 | 2 |
| <i>Grossiste plastiques # 1</i> | 0 | 11 | 2 | 7 | 3 | 1 |
| #2 | 2 | 7 | 3 | 4 | 2 | 2 |
| <i>Artisans fondeurs # 1</i> | 1 | 8 | 3 | 6 | 0 | 0 |
| #2 | 0 | 9 | 3 | 6 | 2 | 0 |
| #3 | 3 | 8 | 3 | 8 | 2 | 0 |
| <i>Fabricants bâches # 1</i> | 0 | 7 | 3 | 4 | 1 | 1 |
| #2 | 0 | 8 | 3 | 6 | 2 | 1 |
| #3 | 2 | 9 | 3 | 3 | 2 | 0 |

Annexe X

**LE PROJET BIT/ENDA SUR L'ÉRADICATION DU TRAVAIL
DES ENFANTS À LA DÉCHARGE DE MBEUBEUSS**

Le projet a démarré le 1^{er} janvier 1999 par un volet expérimental de un (01) an qui devait permettre d'identifier une trentaine d'enfants et entreprendre une recherche-action avec eux pour connaître la cause principale du phénomène. Il fallait donc savoir pourquoi les enfants s'adonnaient à ces activités et quel est était le statut social de leurs parents. Alors nous nous sommes dits que ces enfants avaient besoin d'alphabétisation, d'apprendre un métier et ils avaient aussi des besoins en santé. Nous avons aussi considéré qu'ils avaient besoin d'être extraits de cet environnement qu'est la décharge. Nous avons réuni les enfants et avons causé avec eux. Ils nous ont dit que s'ils avaient les possibilités, ils ne retourneront plus à la décharge. Ils iront apprendre un métier de tailleur, de mécanicien ou de menuisier. Nous avons donc choisi le métiers d'avenir comme la mécanique parce que les voitures auront toujours des problèmes, la couture car les gens porteront toujours des habits et la menuiserie. L'étape suivant consistait à identifier les artisans de la zone qui étaient prêts à former les enfants.

Le montage du programme a prévu des jours à l'atelier et des jours pour l'alphabétisation. Ils font donc des jours de formation théorique qu'il vont appliquer dans l'atelier et un jour pour les loisirs. On a mis sur pied ce programme tout en développant une approche communautaire. A la fin, les choses avaient tellement bien évolué que les enfants étaient assez fiers d'avoir appris pendant cette année un métier et d'être sorti de cette décharge pour faire autre chose. Il a fallu renouveler à la fin du programme. On a identifié quelques enfants, il fallait aussi voir comment répondre à la demande de la gente féminine. Il s'agissait notamment de filles non scolarisées; elles ont été placées dans des activités de coiffure, de couture et d'alphabétisation. Nous donc développé un deuxième programme à partir de 2000, qui englobait tous les enfants inscrits et leur pourvoyaient une formation alternative en essayant de voir avec les populations de la zone comment les placer. Les revendeurs et récupérateurs ainsi que les familles des bénéficiaire de cette formation ont aussi été impliqués. Il y a des récupérateurs qui avaient leurs enfants dans ce programme.

Les enfants travaillent dans les ateliers en même temps que les autres apprentis. Ils avaient une situation différente des autres parce qu'ils avaient un espace de loisir et avaient beaucoup plus de sécurité. Il fallait donc prévoir environ 25 000 F.CFA pour les aider à avoir de la matière d'œuvre dans les ateliers.

Le phénomène relatif aux revenus que gagnaient les enfants/récupérateurs a eu beaucoup de poids dans le programme et il avait été mis en relief dès la première année. En effet, nous avons su qu'ils avaient particulièrement besoin d'avoir des revenus pour leur famille. On a également réfléchi avec les familles comment elles allaient procéder à l'absence de la participation de leurs enfants. La première année, on leur a donné de l'argent pour qu'elles réalisent de petites activités productives ou on leur a dispensé de petits crédits. Nous avons fait un appui direct aux familles en matière de renforcement de leurs revenus et ensuite les récupérateurs (l'association) ont fait un mouvement pour nous dire que tout le monde a reçu des aides sauf eux et ils ont ajouté qu'ils ne recevaient pas d'appui du BIT. C'est ainsi que nous avons mis à leur disposition une petite somme de 300 000 F.CFA. ***La chargée de ce projet au BIT à Dakar***