



Les opérateurs du SAI font face à de nombreuses contraintes. Ils sont directement exposés aux variations des marchés lorsqu'ils s'approvisionnent. De plus, ils disposent de capacités très limitées de stockage et le volume de leurs activités commerciales journalières est souvent restreint. Les mauvaises conditions de vente dans la rue, l'accès limité aux services de base et à l'eau potable, ainsi que les conditions de santé des vendeurs peuvent contribuer à des problèmes d'hygiène et de sécurité sanitaire des aliments. Ainsi, par exemple, la qualité nutritionnelle des produits frais et des aliments cuisinés dans la rue peut ne pas être garantie. Leurs activités peuvent renforcer la congestion du trafic, les problèmes sanitaires et la pollution de l'environnement. Les autorités considèrent souvent ce secteur comme un vestige des activités économiques traditionnelles et comme un signe que leur ville n'est pas encore bien développée. Les acteurs du secteur formel, dont les coûts de fonctionnement sont élevés avec un fardeau de taxes considérable, veulent souvent éliminer le fait que la concurrence influe sur leurs profits.

Pour ces raisons, les autorités nationales et en particulier locales, sont fréquemment opposées aux opérateurs alimentaires informels. L'oppression du secteur conduit les acteurs du SAI à se méfier des agents de l'Etat alors que ceux-ci pourraient contribuer

à trouver des solutions à leurs problèmes de santé, sanitaires et de crédit. Dans de nombreux pays, un contexte politique instable fait que les périodes d'apaisement et même de promotion du secteur peuvent être suivies de périodes d'oppression.

Comprendre le rôle social et économique du secteur alimentaire informel

Les problèmes exposés plus avant peuvent être dépassés si l'on cherche à mieux comprendre le rôle des activités informelles et leur contribution à la sécurité alimentaire, le but étant d'adopter une bonne attitude et des politiques en faveur des opérateurs alimentaires afin de minimiser les conséquences négatives de leurs activités et d'accroître leur capacité à investir. Leurs besoins et leurs contraintes pourraient être intégrés dans la planification urbaine et leurs connaissances et capacité en matière de gestion commerciale, renforcées. Les opérateurs pourraient bénéficier de meilleures infrastructures, installations, équipement et services. Enfin, des réglementations sur l'occupation et l'utilisation des terres, les standards de qualité des aliments, les règles d'hygiène, la circulation et la pollution pourraient être établies.

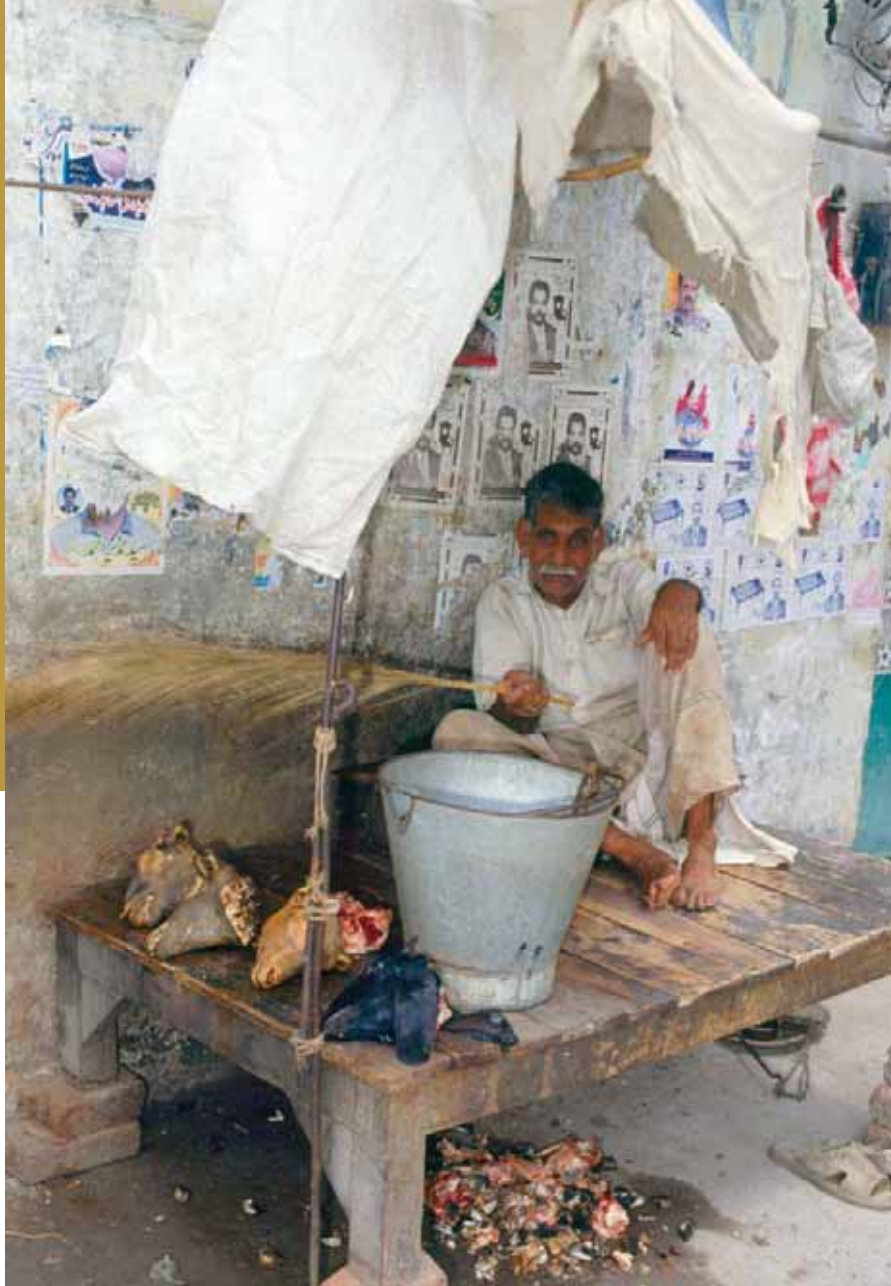
Stratégies et objectifs

Il existe deux aspects qui ont des stratégies et des objectifs très différents au sein du SAI. Le premier est la stratégie de survie, dont le premier objectif est la sécurité alimentaire quotidienne. Le second est caractérisé par les micro-sociétés ou petites entreprises (y compris les entreprises familiales), dont l'objectif central est la croissance économique. Les politiques (et leur mise en œuvre) de ces deux aspects diffèrent radicalement. Dans le premier aspect, les politiques utilisées comportent une dimension sociale forte, alors que dans le second, la dimension est surtout économique.

Récemment, certains gouvernements ont commencé à encourager et ont travaillé avec ce secteur, au lieu de s'y opposer. En 2000, un groupe de maires et de planificateurs urbains se sont rencontrés à Bangkok, en Thaïlande, à l'occasion du séminaire régional de la FAO intitulé *Nourrir les villes d'Asie*. Le *Programme d'action* qui a suivi a déclaré que les municipalités devaient reconnaître l'importance du SAI, en particulier pour les populations urbaines (Yasmeen, 2001b). La FAO et les organisations de développement peuvent aussi aider les gouvernements centraux et locaux à comprendre le secteur.

Offrir un statut au secteur alimentaire informel: antécédents et contextes

Depuis la moitié des années 90, plusieurs études ont montré l'importance du SAI dans la lutte contre les problèmes économiques et nutritionnels urbains (Yasmeen, 2001a; Argenti, 1999, 2000; Argenti, François et Mouawad, 2003; Tinker, 1997; Nirathron, 2005). Ces recherches ont démontré la valeur de la production, de la transformation et de la vente alimentaire informelle pour fournir des emplois et des revenus aux pauvres, en particulier aux femmes qui sont souvent plus actives que les hommes dans ce secteur (Yasmeen, 2001a; Tinker, 1997; Simon, 2003). Les études montrent aussi que le SAI fournit aux consommateurs urbains démunis des aliments nutritionnels à des prix abordables. La recherche a aussi montré les défis que le secteur doit relever que cela soit au niveau du manque de



reconnaissance des autorités municipales qu'au niveau de l'utilisation des terres, entraînant des conflits dans ce domaine (De Soto, 1989). Le fait que les vendeurs ne puissent pas s'installer avec leurs structures mobiles sur des sites réguliers, décourage les investissements durables. Les acteurs du SAI n'ont pas non plus accès aux institutions de l'Etat pour résoudre les conflits ou pour assurer et renforcer leurs droits.

Du fait de son caractère spontané, le secteur manque d'un statut légal reconnu qui pourrait faciliter l'amélioration de l'hygiène des aliments et l'accès au crédit. Les vendeurs souffrent aussi de la circulation, du bruit, des risques encourus pour leur sécurité personnelle et des problèmes d'hygiène alors que les consommateurs s'exposent à des risques sanitaires en achetant ces aliments (Argenti, 2000).



Tableau 2 ~ Importance des aliments vendus dans la rue

Ville	Consommation	Valeur des échanges
Calcutta, Inde (1995)	Approximativement 130 000 stands de vente d'aliments dans la rue; 33% de consommateurs achètent des aliments dans la rue chaque jour	Les ventes sont estimées à 60 millions de \$EU par an
Bangkok, Thaïlande	Les aliments vendus dans la rue contribuent à plus de 40% de la ration calorique totale, 39% des prises en protéines et 44% des prises en fer pour les populations urbaines et contribuent pour les enfants de 4 à 6 ans à 88% des calories totales par jour et prises en protéines, graisses et fer	Les ventes dépassent les 98 millions de \$EU par an
Santiago du Chili, Chili (1991)	Approximativement 14 000 vendeurs	Approximativement 70 millions de \$EU par an
Guatemala City, Guatemala (1994)	Approximativement 20 000 vendeurs	
Abidjan, Côte d'Ivoire (1995)	700 000 repas vendus dans la rue par jour en 1993	

Source: Aragrande et Argenti, 2001

De nombreux éléments montrent que le SAI contribue à l'économie en matière de produit intérieur brut (PIB) et d'emplois. La contribution du secteur informel au PIB, lorsque ce genre de statistiques existe, va de 13 pour cent au Mexique à 58 pour cent au Ghana (OIT, 2002: 24). La contribution du SAI à l'emploi est de 48 pour cent des emplois non agricoles en Afrique du Nord à 72 pour cent en Afrique subsaharienne (OIT, 2002: 19).

Il existe de nombreux types de vendeurs de rue y compris ceux qui installent des kiosques fixes et des stands mobiles, ceux qui vendent à partir de leur véhicule (charriot, bicyclette, camion, etc.) ou qui installent un plastique ou tissu par terre et autres colporteurs ou vendeurs ambulants (Tableau 2). Ils peuvent travailler seuls, faire partie d'une famille ou même provenir d'autres secteurs commerciaux formels et cumuler les activités. Les activités de vente varient fortement selon les genres, le groupe ethnique et l'âge. La coopération municipale avec le secteur peut fournir des emplois aux vendeurs de même que cela procure également des aliments et un environnement urbain attractif pour les consommateurs locaux et aux touristes.





« ... les autorités locales peuvent à la fois soutenir et réglementer ce secteur (...) l'un n'excluant pas forcément l'autre. De nombreux exemples existent dans le monde où les autorités locales ont enfin accepté les micro-entreprises alimentaires (reconnaissant en fait leur existence), facilitent leur accès à un emplacement spécifique et à des formations, etc., délivrent des permis aux vendeurs, règlent l'hygiène, etc. »

G. Yasmeen, cité dans Macchi, 2006: 13.