

**Faculté des sciences économiques,
sociales, politiques et de communication
École des sciences politiques et sociales (PSAD)**

**« La place de la femme dans l'économie de débrouille : Cas du
camp de réfugiés de Mahama au Rwanda »**

Auteur : Manirakiza Olivier
Promoteur : Philippe De Leener
Lecteur : Benjamin Chemouni
Année académique : 2021-2022
Master en sciences de la population et du développement, à finalité spécialisée :
développement

DÉCLARATION DE DÉONTOLOGIE

« Je déclare sur l'honneur que ce mémoire a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux, ...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur. Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au Code de déontologie pour les étudiants en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses et savoir que le plagiat constitue une faute grave. »



Olivier Manirakiza

REMERCIEMENTS

Ce projet de mémoire est le résultat de nombreux efforts consentis par diverses personnes physiques. Nous exprimons notre profonde gratitude à tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à sa réalisation.

Je tiens à remercier chaleureusement mes parents pour m'avoir toujours soutenu dans mes études et de m'avoir transmis l'amour de la pensée critique.

Je remercie tous les enseignants, du Master en sciences de population et de développement, de l'Université Catholique de Louvain-La-Neuve, spécialement mon promoteur, monsieur Philippe de Leener, pour ses précieux conseils, encouragements et remarques pertinentes sans lesquels notre projet n'aurait pas pu se réaliser.

Mes remerciements vont également à l'ONG Maison Shalom International et plus spécifiquement à madame Marie Hélène Rutagamirwa, la représentante de l'ONG en Belgique, qui ont fait tout pour que je puisse réaliser mes recherches sur terrain, ainsi qu'au staff de la même organisation dont Richard Nijimbere, Emery Emerimana, Desire Ndhokubwayo, Kenitra Marti Ninziza, Wilhelmine Wibereho et Julien Nizigiyimana, qui ont énormément contribué à l'avancement de notre travail une fois sur terrain.

TABLE DES MATIERES

DÉCLARATION DE DÉONTOLOGIE	2
REMERCIEMENTS	3
TABLE DES MATIERES	4
TABLE DES ILLUSTRATIONS	7
SIGLES ET ABREVIATIONS	9
PREFACE	10
INTRODUCTION	12
PARTIE I : CADRE THÉORIQUES, CONCEPTUEL ET MÉTHODOLOGIQUE	14
CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE, REVUE DE LA LITTÉRATURE ET CADRE CONCEPTUEL	14
I.1. QUESTION DE DEPART ET INTERET DU SUJET	14
I.1.1. Question de départ	14
I.1.2. Intérêt du sujet.....	14
I.2. PROBLEMATIQUE ET QUESTION DE RECHERCHE	15
I.3. OBJECTIFS	17
I.4. REVUE DE LITTÉRATURE	18
I.4.1. Femme et microfinance.....	18
I.4.2. Tontine	18
I.4.2.1. Multiples facettes des tontines africaines.....	21
I.4.3. La vie socio-économique des femmes réfugiées.....	24
I.4.4. L'autonomie financière des réfugiés par rapport aux aides humanitaires	26
I.5. APERÇU CONCEPTUEL ET THEORIQUE.....	27
I.5.1. Cadre théorique	27
I.5.1.1. La théorie de la régulation sociale	28
I.5.1.2. La théorie du don	29
I.5.2. Compréhension des concepts	30
I.5.2.1. De l'économie informelle à l'économie de débrouille.....	33
CHAPITRE II : CONTEXTE DE LA ZONE D'ETUDE ET METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE	35

II.1. CONTEXTE DE LA ZONE D'ETUDE	35
II.1.1. Contexte de l'étude	35
II.1.2. Contexte géographique et historique du milieu d'étude	35
II.2. METHODOLOGIE ET TECHNIQUES DE LA RECHERCHE	38
II.2.1. Méthodologie de la recherche.....	38
II.2.2. Techniques de collecte des données	39
a. Entretiens semi-structurés.....	39
b. Observation directe.....	40
II.2.3. Outils de collecte et traitement des données.....	40
a. Outils de collecte de données	40
b. Traitement des données	40
II.2.4. Éthique du terrain	41
CONCLUSION PARTIELLE.....	43
PARTIE II : FEMMES ET DYNAMIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES AU CAMP DE MAHAMA.....	44
CHAPITRE III : PRESENTATION DES RESULTATS.....	44
III.1. PROMOTEURS DES ACTIVITES ECONOMIQUES.....	44
III.2. ACTEURS ECONOMIQUES	44
III.3. ACTIVITES ECONOMIQUES DES REFUGIES DE MAHAMA	45
III.4. LES FOURNISSEURS	48
III.5. QUELQUES FACETTES DES PRATIQUES DE FORMATION DES PRIX ET DES MICRO-CREDITS AUX CLIENTS	51
III.6. LES TENSIONS ENTRE ACTIVITES COMMERCIALES ET ACTIVITES SOCIALES	53
III.7. LES SOURCES DE FINANCEMENT DES ACTIVITES COMMERCIALES DES FEMMES DE MAHAMA	55
III.8. LA TONTINE « IKIRIMBA » ET LES PRATIQUES DE SOLIDARITE ET D'ENTRAIDE	59
III.9. LA TONTINE « IKIRIMBA »	71
III.10. RESEAUX SOCIAUX ET TONTINES : CAS DE « IKIRIMBA ».....	75
CHAPITRE IV : ANALYSE DES RESULTATS	79
IV.1. DYNAMISME COMMERCIALE DES FEMMES DE MAHAMA.....	79
IV.2. LA CONTRIBUTION DE L'ACTIVITE COMMERCIALE A LA VIE DES FEMMES DE MAHAMA	82

IV.3. L'APPORT DE L'ECONOMIE DE DEBROUILLE SUR L'AUTONOMIE FINANCIERE DES FEMMES DE MAHAMA	83
IV.4. L'ANCRAGE SOCIO-ECONOMIQUE DU CAMP DE MAHAMA DANS LES COMMUNAUTES ENVIRONNANTES	84
IV.5. QUELQUES COMPARAISONS AVEC LES RESULTATS	85
CONCLUSION PARTIELLE.....	89
CONCLUSION GENERALE	90
BIBLIOGRAPHIE	92
ANNEXES.....	95
RESUME.....	104

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Liste des graphiques

Graphique1 : Illustrations des activités économiques des réfugiés à Mahama

Liste des figures

Figure 1. Le paysage des acteurs économiques à Mahama

Liste des tableaux

Tableau1 : Exemples de participation aux likelemba au marché de Mikondo

Tableau2 : Compte du cycle marchand de Pauline

Tableau3 : Compte du cycle marchand de Véronique

Tableau4 : Compte du cycle marchand de Rosine

Tableau5 : Compte du cycle marchand de Spés

Tableau6 : Compte du cycle marchand de Kankindi

Tableau7 : Compte du cycle marchand d'Agnès

Tableau8 : Compte du cycle marchand de Kanyamuneza

Tableau9 : Exemple de participation aux tontines Ikirimba

Listes des photos

Photo1 : Vue aérienne du camp de Mahama

Photo2 : Des femmes travaillant comme des aides-maçons à Mahama

Photo3 : Transport de marchandises à vélo

Photo4 : Image illustrant le partage de produit après la récolte au sein de la coopérative Abanyamwete

Photo5 : Image illustrant une femme devant son stand dans l'une des marchés du camp

SIGLES ET ABREVIATIONS

- ROFAF: Réseau des Organisations Féminines d’Afrique Francophone
- OIT: Organisation Internationale de Travail
- PED: Pays En Développement
- BIT: Bureau International du Travail
- ONS: Office National des Statistiques
- OCDE: L'Organisation de coopération et de développement économiques
- PIB: Produit intérieur brut
- CIST: Conférence internationale des statisticiens du travail
- AFASPA: Association Française d’Amitié et de Solidarité avec les Peuples d’Afrique
- CGAP: Consultative Groupe to Assist the Poor
- UNIFEM: Fonds de développement des Nations unies pour la femme.
- ONG: Organisation non gouvernementale
- UNHCR : Haut-Commissariat des Nations unies pour les réfugiés
- OMS: Organisation mondiale de la santé
- PAM: Programme alimentaire mondial
- INSR: Institut National de la Statistique du Rwanda
- UNISDR: United Nations International Strategy for Disaster Reduction
- DFID: Department for International Development
- MINEMA: Ministry in Charge of Emergency Management
- OPM: Office of the Prime Minister

Préface

L'inspiration (idée) du sujet (titre) pour ce mémoire vient d'un constat que nous avons fait au cours des deux ans que nous avons passé en Ouganda et quelques visites que nous avons effectuées au Rwanda, entre 2016 et 2018. Durant ce temps, nous avons côtoyé un bon nombre de burundais qui s'étaient réfugiés dans les différentes villes de ces deux pays.

Certains de ces réfugiés étaient parvenus à bien s'intégrer dans la société qui les a accueillis, en trouvant du travail ou en mettant sur pied un commerce selon leurs moyens.

Comme dans toutes les sociétés, les communautés, les réfugiés, eux aussi n'ont pas toujours les mêmes moyens, et n'occupent pas les mêmes rangs dans la société qui les accueille. Il y a des réfugiés urbains souvent considérés comme des réfugiés ayant des moyens selon les perceptions des locaux, et des réfugiés qui vivent dans les camps des réfugiés souvent considérés comme des personnes qui vivent dans l'extrême précarité ; une situation que nous avons eu l'occasion d'observer personnellement ou à travers des interactions avec des connaissances qui faisaient du petit commerce tout en étant réfugiés en 2016 dans le camp de Nakivale en Ouganda. Mais l'extrême pauvreté, dans laquelle vivent les réfugiés les amène à adopter des attitudes variées : certains d'entre eux se résignent alors que d'autres parviennent à s'en sortir financièrement et à devenir autonomes.

En 2019, nous avons eu la chance de faire notre master en sciences de la population et du développement et sur base de différents cours que nous avons suivis dans notre cursus, nous avons mûri notre idée et nous avons choisi d'effectuer une recherche sur des femmes burundaises réfugiées dans le camp de Mahama au Rwanda pour essayer de comprendre comment elles parviennent à s'organiser et à se faire une place dans la communauté à travers l'économie de débrouille, alors qu'elles ont été contraintes de fuir en ayant perdu tout ce qu'elles possédaient comme biens matériels, voire même des proches pour certaines d'entre elles.

Le camp de Mahama est le camp qui héberge le plus de Burundais au Rwanda et se trouve, du point de vue géographique, à l'est du pays dans le district de Kirehe. C'est un camp de réfugiés très dynamique, où se pratiquent divers petits métiers, dans lesquels des femmes sont fortement présentes. Il existe dans ce camp beaucoup de coopératives, et d'autres systèmes, mécanismes, et pratiques à travers lesquels des femmes trouvent des voies et moyens de s'en sortir

financièrement comme nous allons le voir en long et en large dans la deuxième partie de ce mémoire.

Durant notre recherche, nous nous sommes appuyés sur le travail remarquable qu'effectue l'ONG Maison Shalom Internationale, qui depuis des années œuvre pour le bien-être des sinistrés à travers de multiples projets dans ce camp, afin de pouvoir accéder aux différentes catégories de femmes. Nous nous sommes entretenus avec plusieurs membres et bénéficiaires directs et indirects de trois coopératives de réfugiés subventionnées et encadrées par la Maison Shalom Internationale. Le fait que ces coopératives mettent en avant la promotion des femmes et que leur composition soit mixte, nous a bien aidés durant nos recherches en vue d'approfondir la question qui concerne la place qu'occupent les femmes dans la communauté. Nous avons aussi effectué des observations sur les quatre marchés que comprennent le camp de Mahama et surtout le soir dans les différentes rues du camp quand des femmes étalaient leurs marchandises au bord des rues. Nous avons ainsi effectué des entretiens avec des femmes qui font du commerce dans ces marchés, dans les rues du camp et celles qui possèdent de petites boutiques devant leurs maisons. Nous avons également interviewé des hommes mariés ou célibataires résidant dans le camp et cela nous a permis de recueillir des informations précieuses à travers leurs opinions sur la contribution des femmes impliquées (ou pas) dans l'économie de débrouille au sein du camp afin d'enrichir notre recherche.

INTRODUCTION

Au cours de ce travail, nous allons analyser, sur base d'éléments de la littérature scientifique et de nos recherches, la vie socio-économique des femmes burundaises réfugiées et hébergées au camp des réfugiés de Mahama situé à l'est du Rwanda. Pour ce faire, nous allons chercher à comprendre, de manière approfondie, les différentes pratiques de solidarité et d'entraide, entre ces individus. Nous analyserons la manière dont cette économie de débrouille contribue à la survie du groupe en question dans un contexte de vie caractérisé par diverses fragilités telles que la dépendance à l'aide humanitaire, l'inexistence ou l'insuffisance du capital financier, les restrictions diverses relatives à la condition de réfugiée, la persistance de pratiques discriminatoires à l'encontre de ces femmes, etc.

Nos investigations et observations de terrain nous permettront de comprendre et d'analyser les différentes pratiques commerciales (nature, ampleur, modalités d'accès au capital, etc.), les différents types de tontines qui regroupent ces femmes (historique, structuration, règles de jeu et pratiques). Toutes ces données et informations vont ainsi nous permettre d'évaluer et d'apprécier l'apport de cette économie de débrouille sur l'autonomie financière de ces femmes, sur le bien-être de leurs familles et sur leurs relations sociales avec leur communauté.

Notre travail va être structuré de la manière suivante :

La première partie intitulée : « CADRE THÉORIQUE, CONCEPTUEL ET MÉTHODOLOGIQUE » comprend deux chapitres : « Problématique, revue de la littérature et cadre conceptuel. » et « Contexte de la zone d'étude et Méthodologie de la recherche. ».

Cette partie fera l'objet d'une introduction à la problématique générale qui s'appuie sur les différents concepts et une revue de la littérature *ad hoc*. Il sera également question de présenter la zone d'étude et la méthodologie de recherche utilisée.

La seconde partie intitulée : « FEMMES ET DYNAMIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES AU CAMP DE MAHAMA. » comprend aussi deux chapitres. Le chapitre qui porte sur « la présentation des résultats » présentera les réalités observées lors du travail de terrain. Le dernier chapitre intitulé « Analyse des résultats » vise à faire une analyse de nos résultats sur base de notre cadre théorique et de la revue de la littérature. Nous terminerons notre travail par une conclusion générale.

Afin de mieux progresser dans cette recherche, nous avons dégagé quelques questions-clés qui nous permettent de comprendre la vie socio-économique des femmes réfugiées : Par quels moyens des femmes de Mahama parviennent-elles à construire leur capacité de survie du point de vue socio-économique ? Pourquoi ces femmes s'investissent-elles pour renforcer leur survie socio-économique ? Comment les relations de pouvoir et dynamiques sociales ont évolué au sein de la communauté résidant au sein et aux alentours du camp ?

PARTIE I : CADRE THÉORIQUES, CONCEPTUEL ET MÉTHODOLOGIQUE

Chapitre I : Problématique, revue de la littérature et cadre conceptuel

I.1. Question de départ et intérêt du sujet

I.1.1. Question de départ

La crise politique qu'a connue le Burundi en 2015 a poussé à l'exile de milliers de Burundais. Un grand nombre de ces exilés a trouvé refuge dans les pays de la sous-région comme le Rwanda, la Tanzanie et l'Ouganda.

En 2016, quand nous visitons le Rwanda, il y avait un grand flux de réfugiés burundais et la grande majorité de ces réfugiés se dirigeait vers le camp de réfugiés de Mahama. Très vite, ce camp est devenu celui hébergeant un grand nombre de réfugiés burundais au Rwanda. (Uwizeyimana, 2017).

Le camp de Mahama, avec cette importante communauté burundaise qui s'y est réfugiée, constituerait un capital socio-économique non négligeable du district de Kirehe dans lequel est situé, d'après UNHCR Rwanda (UNHCR, 2016).

Les réfugiés du camp de Mahama font de petits boulots, de multiples petits commerces informels et de débrouille à l'intérieur et à l'extérieur du camp. Ce qui contribuerait à l'économie du district.

Ce dynamisme socio-économique a attiré notre attention comme un cas d'étude et nous avons décidé de focaliser nos recherches sur ce camp, afin de dégager et mettre en lumière le rôle dont jouent des femmes dans ce dynamisme. D'où cette question de départ : Quel est l'apport des femmes réfugiées dans leur survie socio-économique au sein du camp de Mahama au Rwanda ?

I.1.2. Intérêt du sujet

Notre recherche va répondre aux critères de pluridisciplinarité en abordant des aspects économiques, sociologiques, historiques et du genre. En effectuant notre terrain, les observations et la collecte des données empiriques seront un grand complément pour notre formation en cela qu'elles renforcent notre compréhension de la complexité des pratiques de l'économie informelle et la place que les femmes occupent dans la sphère socio-économique.

La réalisation de notre terrain va nous permettre aussi de mettre en pratique les différentes théories apprises au cours de notre formation et d'acquérir de l'expérience en matière de recherche scientifique.

Notre thème de recherche garde son importance, tout en restant cadré parfaitement dans notre programme de formation actuel car il englobe le genre, la société et le développement qui sont la base de notre Master de spécialisation.

I.2. Problématique et question de recherche

La place qu'occupent les femmes dans les différentes sphères de la société (économique, politique, sociale et spirituelle) est souvent invisibilisée par les systèmes organisationnels, culturels ou coutumiers de la société dans laquelle elles évoluent.

De l'avis de Schweitzer (2002), les femmes ont toujours été ignorées dans le développement économique de leur communauté et de leur pays en général. Elles ont été considérées comme un lourd fardeau par les hommes. Bien qu'elles aient toujours travaillé surtout comme commerçantes, paysannes, et comme ouvrières. Ce sont elles qui s'occupent depuis toujours de l'éducation des enfants et de l'entretien de la maison. Mais leur travail est resté si longtemps invisible.

Dans les pays en voie de développement, les femmes sont considérées comme des personnes qui doivent, en premier lieu, s'occuper essentiellement des tâches ménagères (éducation des enfants, la survie de la famille, ...). Ce qui n'est pas considéré comme un travail. Seul un travail rémunérateur est souvent perçu comme un « vrai » travail. Les femmes qui n'ont pas eu la chance de faire de longues études et de trouver un travail rémunérateur sont souvent confrontées à des charges familiales nécessitant des revenus. Cependant, elles ont toujours tourné leurs regards vers les petits commerces pour subvenir aux différents défis. Leur petite contribution financière, quelle qu'elle soit, est rarement prise en compte au sein de leur famille et elle est souvent invisible, même dans leur communauté (Charmes, 2005).

L'autonomie financière des familles est, dans la plupart des cas, considérée comme l'œuvre des chefs de famille, « les hommes », malgré qu'aujourd'hui dans bon nombre de familles, l'homme et la femme soient dans l'obligation de travailler tous les deux pour satisfaire les besoins de la famille. De plus, certaines femmes se retrouvent toutes seules en train de s'occuper financièrement de leur famille en cas de divorce, du décès ou de l'invalidité de leur mari. Mais

leurs efforts, leur autonomie sont dans la plupart des cas noyés dans la réussite, dans l'autonomie familiale. Malgré cela, nous remarquons que depuis la conférence internationale sur les femmes et le développement de 1995 à Beijing, que ce soit dans les pays développés ou en voie de développement surtout en Afrique, il y a l'émergence de la notion de travail au sens large qui fait apparaître l'importance des écarts entre sexes d'après Charmes (2005).

De plus, selon toujours Charmes (2005), de multiples enquêtes ne cessent de dévoiler la contribution réelle des femmes africaines à la production nationale et au bien-être des ménages. Cela pousse progressivement un certain nombre de pays à adopter des politiques favorables aux femmes. À titre d'exemple, le Rwanda, qui est devenu un des pays phares dans la parité, a adopté une loi sur l'égalité de tous et de toutes, même en ce qui concerne l'héritage. Le pays a aussi adopté depuis 2001 un système de quotas constitutionnels garantissant 30% de postes aux femmes dans tous les organes de prise de décisions (ROFAF, 2014).

Ce système a ouvert les portes aux femmes rwandaises dans des organes politiques, des organes de prise de décisions tant publics que privés. Ce qui permet l'évolution du statut des femmes dans la société. Elles bénéficient aujourd'hui de tous ces droits en matière d'héritage au même titre que leurs frères. Ce qui leur a valu une reconnaissance au sein de la société (ROFAF, 2014). Cette reconnaissance offre une liberté beaucoup plus aux nanties car, compte tenu du fait qu'on est éduqué, capable et connecté, il est facile d'accéder à des postes et à des responsabilités. Ce qui permet ainsi à ces femmes d'entreprendre, d'accéder au marché du travail par rapport aux femmes lambda qui se voient avec des choix limités. Celles-ci se retrouvent en train de batailler dans le secteur informel qui englobe une multitude de petits commerces et de petits boulots dont la majorité est souvent qualifiée comme domaine masculin dans la sous-région à cause de l'effort physique qu'ils exigent. Notamment l'emploi des femmes dans les mines et les carrières qui représente 4.8%, dans les transports 3% et dans la construction 14.6% (Kamali, 2021).

C'est dans ce cadre politico-social large de liberté et d'ouverture d'esprit en faveur des femmes rwandaises de toutes les classes de la société qui n'hésitent plus à conquérir leur indépendance financière que notre recherche va trouver son ancrage pour essayer de bien cerner le combat que mènent au quotidien les femmes burundaises qui s'y sont réfugiées par le biais d'une économie de débrouille, afin de subvenir aux besoins de leur famille.

Pour ce faire, nous nous intéresserons à la place qu'elle occupe dans cette économie de débrouille là où elle s'est réfugiée au Rwanda. Nous avons choisi, par sensibilité personnelle, de travailler sur les réfugiés du camp de Mahama au Rwanda.

Notre recherche sera bien menée sur un terrain (camp de Mahama) où il n'était pas censé y avoir une activité économique (commerce, agriculture, élevage, artisanat, fabrication des chaussures, etc.), des projets de développement, où la population (échantillon) est supposée vivre grâce aux aides, où la population a été contrainte d'abandonner un certain confort, une certaine stabilité, certaines habitudes, ... Et de migrer vers un terrain inconnu pour commencer à zéro.

C'est dans cette logique très complexe de l'économie de débrouille et celle de l'équilibre entre ces trois dimensions (économie, genre et sociale) que se posent plusieurs questions.

Questions de recherche :

D'une façon générale, Dans quelle mesure et de quelle manière la tontine pratiquée par des femmes réfugiées de Mahama dans un contexte marqué par l'extrême pauvreté favorise-t-elle la mise en place et le développement d'une économie de débrouille ?

De cette question principale, se déclinent les questions spécifiques suivantes :

Pourquoi ces femmes ont-elles choisi le chemin de la tontine ?

Quels sont les enjeux et les défis que présente la tontine pratiquée par ces femmes ?

Quels sont les facteurs et mécanismes adjuvants ou entravants la pratique de la tontine ?

I.3. Objectifs

-Objectif général

L'objectif général de cette étude est de montrer la place socio-économique qu'occupent les femmes dans une économie de débrouille opérée dans un camp de réfugiés de Mahama.

-Objectifs spécifiques

Montrer, comment les femmes burundaises se débrouillent dans le camp de réfugiés pour joindre les deux bouts en particulier à la lumière de leur participation à des tontines ?

I.4. Revue de littérature

I.4.1. Femme et microfinance

Selon le CGAP, « *la microfinance désigne les dispositifs permettant d’offrir des crédits de faible montant (microcrédits) à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus, leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises. Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la microfinance s’est élargie pour inclure désormais une gamme de services plus large (crédit, épargne, assurance, transfert d’argent etc.) et une clientèle plus étendue également. Dans ce sens, la microfinance ne se limite plus aujourd’hui à l’octroi de microcrédit aux pauvres mais bien à la fourniture d’un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel.* » (CGAP cité par Benhammida, 2013, p. 16).

Le CGAP définit aussi les institutions de microfinance : « *En termes simples, une institution de microfinance est une organisation qui offre des services financiers à des personnes à faible revenu qui n’ont pas accès ou difficilement accès au secteur financier formel (banques classiques). Au sein du secteur, le terme institution de microfinance renvoie aujourd’hui à une grande variété d’organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, association, mutuelle/coopérative d’épargne et de crédit, société anonyme, banque, établissement financier etc.)* » (CGAP cité par Benhammida, 2013, p. 27).

D’après Yunus, le système de microcrédit émis par les institutions microfinancières constitue le seul apport de capitaux formel auquel une population démunie peut accéder. (Yunus (2007) cité par Benhammida, 2013). Malgré une nette augmentation des bénéficiaires de microcrédits partout dans le monde où les initiatives de microcrédits existent, on note également que les institutions microfinancières appliquent des taux d’intérêts plus élevés que ceux du marché. (Benhammida, 2013). Ce qui empêche certaines catégories de personnes d’y accéder.

I.4.2. Tontine

La structure sociale dans laquelle les femmes burundaises réfugiées à Mahama évoluent ne leur permet pas d’accéder aux services offerts par les différentes institutions financières qui existent dans le district de Kirehe. Ces réfugiées de Mahama sont obligées de se tourner vers d’autres formes de microcrédit informel qui se pratiquent déjà au Burundi (qui n’imposent pas des taux d’intérêts) dont la plus répandue est la tontine appelée en kirundi : “IKIRIMBA”.

D'après Lelart (2006), le microcrédit (tel que la tontine en Afrique) est un système financier qui est ouvert à tous et qui permet aux personnes exclues aujourd'hui du monde de la finance, d'accéder aux services qui sont devenus synonymes d'intégration et de modernité. Ce système est fait de pratiques de crédit et d'épargne qui ne sont pas obligées de suivre ou de respecter un schéma fixé ou un cadre quelconque. Le créancier et le débiteur entretiennent des relations personnelles, qui reposent sur la confiance, et font les affaires comme ils les entendent.

Semin (2007) relève que l'appellation « tontine », qui consiste à verser collectivement et périodiquement de l'argent à une caisse, est dérivée du nom du Napolitain Lorenzo Tonti, qui inventa, au 17^e siècle, un système de rente viagère. Elle fut appliquée aux pratiques d'épargne rotative observées en Afrique et ailleurs, notamment en Asie. Le principe de ces pratiques est simple : « la somme des cotisations cumulées est remise, à tour de rôle, à chaque participant. Une épargne ou un crédit est ainsi débloqué à chaque tour de tontine au profit d'une bénéficiaire différente. » (Semin, 2007, p. 2)

Tambwe (2010, p. 10) argumente que la tontine est un système très répandu en Afrique Subsaharienne qui consiste à ce que « *les participants s'engagent à verser une somme prédéterminée à une fréquence donnée. Pour chaque tour de versement, un des participants est désigné pour être le bénéficiaire des fonds (la cagnotte) des autres participants. Deux modes de désignation du bénéficiaire existent : soit il y a tirage au sort avant chaque versement, soit le tirage au sort est fait une seule fois au début du cycle et les participants bénéficient des versements en fonction du numéro qu'ils ont tiré au sort. Lorsque tous les participants ont été bénéficiaires des fonds (la cagnotte) une fois, le cycle de la tontine est terminé. À la fin du cycle (quand tous les participants ont déjà reçu la cagnotte) un nouveau cycle est généralement entamé. Pour le premier bénéficiaire, la tontine s'apparente à un crédit. Pour le dernier participant, la tontine s'apparente à une épargne. Le nombre des participants à une tontine est en principe connu au début du cycle. Cependant, d'autres membres peuvent rejoindre la tontine avant que tous les anciens participants aient bénéficié des fonds. Dans ce cas, chaque nouvel arrivant donne son épargne à chacun des anciens participants qui ont déjà perçu les versements.* ».

Prenons l'exemple de la tontine likelemba : épargne et crédit qui se pratique au Grand marché et au marché de Mikondo à Kinshasa et qui fonctionne selon un principe courant assez simple : « *des personnes associées versent suivant une périodicité fixée (le jour, la semaine, le mois, etc.) une même cotisation dans une caisse commune dont la somme, « la cagnotte », est*

attribuée à chacun des contributeurs à tour de rôle, selon un ordre de rotation convenu. Lorsque chacun d'eux a bénéficié de la cagnotte, le cycle peut se clore et un autre commencer. » (Ayimpam Mbueselir, 2010, p. 271).

Tableau1 : Exemples de participation aux likelemba au marché de Mikondo

Commerces	Participants	Souscriptions	Montant	Périodicité
Légumes locaux	18	57	0.10 \$	jour
Céréales et farines	18	48	0.25 \$	3/semaine
Viandes et poissons surgelés	9	39	0.50 \$	2/semaine
Boucherie locale	8	21	0.33 \$	2/semaine
Poisson et viande fumée	14	18	0.20 \$	2/semaine
Popote et grillades	17	34	0.10 \$	jour
Patates et féculents	11	28	0.12 \$	jour
Huiles et condiments	21	62	0.10 \$	jour
Charbons et bois	8	27	0.10 \$	jour
Lait et sucre	15	48	0.12 \$	jour
Cosmétiques et beauté	9	34	1.20 \$	2/semaine
Friperie	8	24	1.00 \$	3/semaine

Source : (Ayimpam Mbueselir, 2010, p. 271)

Comme nous pouvons le constater, à travers ces exemples tirés de la thèse de Ayimpam Mbueselir (2010), qui ont été pris au marché de Mikondo. L'auteur nous fait remarquer que plusieurs tontines tendent à avoir une périodicité quotidienne pour le versement de l'argent, plutôt qu'une périodicité bihebdomadaire ou hebdomadaire. Nous observons également que les montants versés sont très faibles. D'après l'auteur, la tontine des « Patates et féculents » par exemple, présente : « 11 participants, dont certains souscrivent plusieurs parts, au sein du même likelemba. Le tontinier, c'est-à-dire, la personne qui garde l'argent, reçoit au total 28 souscriptions pour 11 participants. Dans cette tontine la cagnotte est levée tous les dix jours. À chaque levée de cagnotte, le participant reçoit 0.10 \$ x 10 jours x 28 souscriptions. Ce qui lui donne une somme de 28 dollars. Et l'ensemble du cycle de la tontine dure 280 jours. » (Ayimpam Mbueselir, 2010, p. 272).

Cette forme de microcrédit est répandue aussi à Mahama et permet aux réfugiés, par le biais de la création de petits commerces, de prendre soin de leur famille ; d'économiser le peu d'argent

qu'il soit ; de pouvoir gagner en autonomie financière (décroître leur dépendance aux aides) et de mener une vie en peu digne.

I.4.2.1. Multiples facettes des tontines africaines

Dans le cadre de notre travail, l'accent est mis sur les différents types de tontines mises en place par les femmes. Pour Semin (2007), les tontines dans le contexte africain correspondent à une séparation entre les sphères d'activités féminines et masculines y compris les cérémonies familiales.

Afin de comprendre les enjeux des tontines dans le cadre de l'économie de débrouille et de pouvoir envisager une analyse comparative, il est primordial de présenter l'histoire et le fonctionnement de cette pratique tontinière en Afrique.

D'après Semin (2007), de nombreux auteurs s'accordent pour penser que la pratique courante des tontines actuelles résulte d'une monétarisation des habitudes traditionnelles de l'existence et de collectivisation dans les sociétés africaines traditionnelles, de regroupements entre personnes d'un même groupe d'âge ou entre voisins, pour s'entraider à tour de rôle lors des différents travaux (labours, récoltes, etc.) ou des cérémonies familiales.

Nous remarquons une grande diversité d'arrangements tontiniers grâce à la grande souplesse d'organisation qui s'explique par le fait qu'il n'existe pas de modèle préétabli. Cela s'explique plus profondément par le fait que c'est la tontine qui s'adapte aux besoins de ses membres et non aux membres qui s'adaptent à un schéma quelconque. (Semin, 2007).

Prenons le cas du Burundi par exemple, à part la tontine « Ikirimba », il existe une autre forme de tontine : une tontine de travail appelé « Ikibiri » qui est pratiquée par des paysans et paysannes burundais. Ce type de tontine consiste en une organisation d'un certain nombre de personnes qui travaillent dans les champs d'une façon rotative chez chacun de leurs membres. (Mworoha, 1975 cité par Niyokindi, 2013). L'objectif d'Ikibiri est, comme le résume Desroche (1979 cité par Niyokindi, 2013, p. 9), « Je vais travailler une journée chez chacun de mes associés et, lorsqu'advient mon tour, mes partenaires viendront travailler chez moi aux mêmes conditions ». Ce genre d'activité s'effectue dans un contexte du don et du contre-don. Ce modèle de tontine existe également au Rwanda sous le nom de « Umuganda » ou « Ibimina ».

Il existe aussi une sorte de tontine qui se pratique lors des cérémonies familiales (mariage, funérailles, baptême, la naissance, etc.). Il s'agit de soutien moral, matériel et financier que témoignent mutuellement les membres d'un groupe de tontine lorsqu'un événement social surgit. Nous allons citer un exemple qui démontre comment s'organise le soutien en cas de décès pour les groupes de commerçants du grand marché de Kinshasa. Selon Ayimpam Mbueselir (2010, p. 262-265), « *la participation d'un groupe de commerçants aux cérémonies funéraires organisées par un de leurs collègues, s'observe par leur absence sur leur lieu de travail durant une journée entière. Ainsi, il arrive que certains jours au marché, on observe qu'une ou plusieurs allées sont complètement vides. À la question de savoir pourquoi les commerçants sont absents de leurs lieux de travail, on vous dit qu'ils sont allés participer à une cérémonie funéraire organisée par l'un d'entre eux. Cependant, lorsqu'un commerçant est lui-même décédé, alors les autres collègues signalent l'évènement malheureux par une palme accrochée à un étal vide. Un tel décès peut entraîner une absence plus longue des autres collègues commerçants de leurs lieux de travail, car lorsque l'un d'eux est décédé, les commerçants s'impliquent personnellement dans l'organisation et dans le financement des obsèques. La participation personnelle, matérielle et financière des commerçants aux cérémonies funéraires organisées par leurs collègues dépend du degré de proximité du défunt par rapport au collègue endeuillé. En ce qui concerne le soutien financier en cas de deuil, les collectifs des commerçants font la différence entre la parenté proche et la parenté plus étendue, car à Kinshasa comme ailleurs en Afrique, la parenté est généralement très étendue et ses limites très diffuses, voire floues. Avec la crise, il n'est pas possible d'apporter un soutien financier à un collègue, quel que soit le membre de sa parenté qui décède. La participation obligatoire aux funérailles concerne donc le décès d'un parent très proche du collègue : un ascendant ou un descendant direct qu'à l'occasion d'un tel décès, le collègue est plus ou moins impliqué directement dans l'organisation ou le financement des funérailles. Par contre, pour le décès des autres membres de la famille, frères ou sœurs, cousins ou cousines, oncles ou tantes, neveux ou nièces, la participation aux funérailles n'est pas obligatoire. Chaque commerçant, en fonction de la proximité ou d'une amitié plus proche, qu'il a avec le collègue endeuillé peut librement décider dans ce cas de figure-ci, s'il va participer ou non, personnellement ou financièrement. Mais un commerçant de détail au marché est toujours plus ou moins membre d'un regroupement des commerçants faisant le même métier que lui.*

Dès qu'un commerçant est endeuillé, il fait parvenir la nouvelle à l'un ou l'autre membre de son regroupement, souvent il dépêche quelqu'un au marché pour porter la nouvelle. Selon que

les commerçants du même métier ont un regroupement spontané ou organisé, ce sera le chef du regroupement ou le commerçant le plus âgé qui va organiser la participation au deuil. Il va se rendre sur place pour voir le collègue endeuillé et s'enquérir du programme des funérailles. Puis de retour, il organise une réunion durant laquelle, les commerçants vont décider des modalités de leur participation aux funérailles, en plus de la participation financière. Dans certains groupes de commerçants, la participation financière est déjà fixée à l'avance, participation qui peut varier selon les groupes et le prestige du commerce, de 1\$ à 10 dollars chacun. On décide de l'achat d'un vêtement qui sera porté comme uniforme. Certains groupes ont déjà un vêtement uniforme qu'ils portent à chaque funéraille. D'autres groupes plus aisés préfèrent à chaque cérémonie acheter un nouveau tissu et faire confectionner un nouvel uniforme. On décide si le groupe va louer ou non un véhicule pour aller au cimetière. On décide de l'organisation ou non d'un cocktail après l'enterrement. Dans ces cas-là, il faut une cotisation additionnelle, pour louer un minibus, acheter la nourriture et la boisson que le groupe va commencer au retour du cimetière, trouver une buvette ou un bar proche du lieu des funérailles où le cocktail des commerçants va se tenir, etc. Lors de la veillée mortuaire, la présence de tous les commerçants du groupe est obligatoire. Dès que toutes les cotisations sont réunies, le chef du groupe présente officiellement ses condoléances. Il remet au collègue endeuillé, l'enveloppe contenant les cotisations des membres du groupe ainsi que la liste de tous ceux qui y ont participé et du montant que chacun a donné. Le chef du groupe garde une copie de la liste des cotisations dans un cahier du groupe.

Quant aux autres événements, comme le mariage par exemple, les commerçants invitent également tous leurs collègues. Contrairement aux funérailles, ces événements sont prévus à l'avance. Ce qui laisse aux collègues le temps de se préparer et de mettre de côté de l'argent pour participer à la cotisation. Les mariages et les naissances sont les événements privilégiés par les commerçants pour manifester leur solidarité. Si un commerçant se marie ou marie un de ses enfants, la solidarité se manifeste diversement. Dans certains groupes, les autres commerçants lui remettent une enveloppe des cotisations pour l'aider à faire face aux dépenses. Dans d'autres groupes, lorsqu'ils viennent à la fête, les commerçants portent un uniforme, et ils emmènent chacun un cadeau ou alors ils offrent un cadeau important au nom du groupe. Lors du mariage de Passy par exemple, une vendeuse d'huile de cuisine, ses collègues lui avaient offert une cuisinière électrique, d'une valeur de 320\$, tandis qu'au mariage de Léon, un vendeur de bijoux, ses collègues lui avaient offert un téléviseur couleur d'une valeur de 250\$.

Il en va de même d'une nouvelle naissance. La manifestation de la solidarité est variable selon les groupes des commerçants. Certains membres du groupe, qui ont le plus de proximité avec les parents du bébé peuvent déjà rendre visite à la maternité. Mais en général, ils choisissent un jour de week-end de préférence, où ils vont rendre visite aux parents et « saluer » le bébé. Certains groupes emmènent de la boisson et de la nourriture, et remettent un cadeau pour le bébé (vêtements, jouets, équipements électroniques, etc.). D'autres groupes remettent une enveloppe d'argent. Lorsqu'il s'agit d'une commerçante, étant donné qu'elle prend un « congé de maternité », dans certains groupes, on attend la fin de ce congé, pour lui remettre une enveloppe qui lui permettra de remettre son commerce à flot. » (Ayimpam Mbueselir, 2010, p. 262-265).

I.4.3. La vie socio-économique des femmes réfugiées

L'image souvent reflétée par un camp de réfugiés est celle d'une ville-champignon, pour la plupart en Afrique ou au Moyen-Orient. Cette image est souvent constituée d'un alignement de tentes identiques, généralement au sigle d'une organisation humanitaire, et dans laquelle vivent temporairement des personnes subissant une migration forcée. Un camp de réfugiés est donc un regroupement de personnes subissant un déplacement forcé et collectif.

D'après Bouagga (2019, p. 1), un camp correspond à des situations diverses : *« il peut s'agir de dispositifs institutionnels destinés au secours, au contrôle ou à l'enfermement de ces populations étrangères ; ou bien de campements auto-organisés de migrants vivant dans la précarité, et qui peuvent se pérenniser. Il arrive alors que l'espace matériel du camp se rapproche de la ville ; toutefois, son organisation politique et sociale demeure celle d'un lieu à part. Mais certains camps sont « officiels », c'est-à-dire reconnus par les organisations internationales comme le Haut-Commissariat des Nations-Unies aux Réfugiés (UNHCR), ou par les autorités du pays hôte ; mais d'autres sont des campements informels, dont le nombre d'habitants varie au gré des évolutions des crises. »*

Les réfugiés sont souvent constitués de populations civiles fuyant un conflit armé, et/ou de populations persécutées pour des raisons religieuses, politiques, ethniques. Généralement, les camps sont établis dans les pays limitrophes, dans les zones frontalières où arrivent les réfugiés. C'est le cas du camp de Dadaab, au Kenya, qui abrite principalement des réfugiés somaliens venus rechercher la sécurité pendant la guerre civile. Les camps de réfugiés sont des lieux de

mise à l'écart, des lieux de survie, et de déploiement d'une assistance humanitaire dédiée à cette fin. (Bouagga, 2019).

Les camps officiels sont administrés par une autorité désignée, qui peut être le UNHCR, ou bien une ONG ayant reçu mission d'administrer le camp. Ils peuvent également être sous l'autorité directe des institutions du pays hôte, comme c'est le cas des camps de réfugiés syriens en Turquie (Bouagga, 2019).

La vie que mènent les réfugiés dans les camps n'est jamais facile comme nous le remarquons dans plusieurs travaux. Ce qui est encore plus dur quand il s'agit des femmes réfugiées. Le camp palestinien de Bourj El Barajneh au Liban confirme nos propos en démontrant la perception de la vie, de la part des femmes qu'y vivent. Les femmes Palestiniens qui vivent dans le camp de Bourj El Barajneh, le prennent comme une prison. Car, selon Caron et Damant (2014), elles se sentent confinées, enfermées dans ce camp. Puisque leur vie se passe continuellement dans le camp. Comme elles le témoignent d'après les deux auteurs en disant : *« Lorsqu'on travaille, c'est « dans » le camp, quand on fait une activité, cela se fait « dans » le camp. Donc peux-tu trouver un autre mot que « prison » pour qualifier le camp ? En prison, on t'apprend à développer de nouvelles habiletés, ici aussi... En prison, on t'explique que seul « cet espace est pour toi », ici aussi nous savons que notre espace est restreint. Nous n'avons pas de liberté, ni d'intimité et cela, à nouveau, comme en prison. C'est peut-être une prison « décorée » mais c'est tout de même une prison... »* (Caron et Damant, 2014, p. 16). Malgré cela, elles témoignent également un désir de mieux vivre, une volonté d'améliorer leur quotidien et une aspiration ultime de retrouver une vie normale. Même si vivre dans le camp c'est faire face à des conditions sanitaires précaires : insalubrité de l'environnement, déficience du système d'évacuation des eaux usées, eau saumâtre, l'approvisionnement en eau potable qui se fait tous les 2 ou 3 jours et parfois en quantité insuffisante, etc. Ces femmes font tout pour rendre leur environnement vivable. (Caron et Damant, 2014). Pour les femmes palestiniennes réfugiées au sein du camp de Baddawi au Liban, à part les tâches domestiques, elles sont conscientes de la nécessité d'acquérir un diplôme ou une formation pour avoir la chance d'accéder à une activité rémunératrice dans la sphère publique. Comme une des femmes du camp le témoigne en ces mots : *« Avant, l'éducation et les sorties de la femme ne servaient à rien. Mais aujourd'hui l'homme cherche une femme éduquée, qui travaille, qui sort, capable de l'aider dans les galères de la vie, plutôt qu'une cuisinière... »*. (Kortam, 2012, p. 1). Ce travail des femmes du camp n'est pas perçu comme un droit ou comme une réponse à un besoin d'autoréalisation

personnelle. Mais il est perçu comme une nécessité économique, comme une tâche de plus (que les tâches domestiques) que les femmes doivent accomplir. (Kortam, 2012).

Doraï (2016) rejoint les propos des trois auteurs avec l'exemple du camp de Zaatari, qui est un camp de réfugiés syriens ouvert en 2012 dans un espace semi-aride à une dizaine de kilomètres au sud-est de la ville de Mafraq dans le nord de la Jordanie à proximité de la frontière avec la Syrie. Ce camp est une véritable ville où sont juxtaposées les maisons préfabriquées et quelques tentes qui restent encore. La grande majorité de ces réfugiés sont originaires des régions rurales et donc plus vulnérables. Malgré cette vulnérabilité, ces réfugiés ont su développer un espace de vie sociale et économique grâce aux petits commerces et autres activités artisanales génératrices de revenus. (Doraï, 2016).

Avec ce dynamisme des réfugiés, une économie informelle s'est développée au fil des années et s'est structurée dans l'ensemble des quartiers que comprend le camp. L'auteur démontre ce dynamisme en disant : *« À l'entrée du camp une artère commerçante, la rue du Souk appelée « Champs Elysées » par les habitants du camp, s'est développée où l'on trouve des boutiques en tout genre, du vendeur de téléphonie mobile, à l'épicerie en passant par des boulangeries, des petits restaurants ou des coiffeurs. Des vendeurs ambulants sillonnent le camp vendant toute sorte de produits ou sandwiches. À proximité de nombreuses installations développées par les ONG, cette rue commerçante est fréquentée par de très nombreux réfugiés. Elle est devenue un lieu de vie central symbolisant le dynamisme commercial des réfugiés. Dans les autres parties du camp se sont installés de petites épiceries ou des coiffeurs. Ces espaces qui procurent des revenus aux réfugiés qui les ont ouverts sont aussi des lieux de sociabilités où se retrouvent les Syriens. Loin d'être un simple espace d'attente, le camp s'est transformé en un lieu de vie où la société syrienne s'est recomposée en exil. Au total, selon le UNHCR, ce sont près de 3000 échoppes qui ont été ouvertes. »* (Doraï, 2016, p. 1).

I.4.4. L'autonomie financière des réfugiés par rapport aux aides humanitaires

Le rapport de l'UNHCR de 2006 sur l'autonomie définit l'autonomie comme étant *« la capacité sociale et économique d'un individu, d'un ménage ou d'une communauté à répondre aux besoins essentiels (y compris la protection, la nourriture, l'eau, le logement, la sécurité personnelle, la santé et l'éducation) durablement et avec dignité. »* (UNHCR, 2006 cité par Ilcan, Marcia, et Connoy, 2015, p. 3). Cette autosuffisance vise à renforcer les moyens de subsistance des personnes prises en charge afin de réduire leur *« vulnérabilité et leur*

dépendance à long terme à l'aide humanitaire ou extérieure. » (UNHCR, 2006 cité par Svedberg, 2014, p. 12).

Avec la stratégie d'autonomie, le UNHCR et d'autres ONG qui œuvrent pour le bien-être des réfugiés appellent de plus en plus les réfugiés à être plus responsables de leur propre bien-être à travers des pratiques et des initiatives qui les encouragent à assumer une plus grande responsabilité pour eux-mêmes et à le faire de manière à les engager à soutenir les valeurs de l'entreprise et des marchés libres, et à devenir des participants actifs aux efforts d'entrepreneuriat à petite échelle pour répondre à leurs propres besoins fondamentaux selon Ilcan, Marcia, et Connoy (2015). De ce fait, ces trois auteurs citent l'exemple du camp de Nakivale administré conjointement par le UNHCR et l'OPM. Ce dernier étant représenté par le commandant du camp, qui est responsable de l'administration du camp, y compris de sa gestion (accueil, enregistrement et installation des réfugiés et attribution des terres), de la coordination, de la prestation de services et de la sécurité. Ce camp se situe dans le district d'Isingiro, dans le sud-ouest de l'Ouganda, où à leur arrivée dans le camp, les réfugiés se voient attribuer un petit lopin de terre à des fins résidentielles et agricoles (Règlement ougandais sur les réfugiés de 2010, article 65), qu'ils sont censés cultiver pour leur consommation personnelle afin de compléter les aides accordées par les agences humanitaires. Et, s'il y a des excédents, vendre à des commerçants ou dans les marchés locaux. Cela leur donne une base solide pour entreprendre d'activités agricoles de subsistance et de marchés à petite échelle, des salons de coiffure, des stations de recharge de téléphone, etc. Ces établissements offrent un environnement plus propice pour que les réfugiés développent leurs capacités et deviennent indépendants et autonomes financièrement. (Ilcan, Marcia, et Connoy, 2015).

I.5. Aperçu conceptuel et théorique

I.5.1. Cadre théorique

En ce qui concerne le cadre théorique, la théorie de la régulation sociale et la théorie du don sont mobilisées pour servir de porte d'entrée dans le cadre de cette recherche. Elles vont permettre de mieux comprendre les contours et les enjeux de la recherche.

I.5.1.1. La théorie de la régulation sociale

D'après Bréchet (2008), la régulation est le premier fait social à l'échelle individuelle, ainsi qu'à l'échelle collective. C'est la capacité de prendre des initiatives et d'élaborer des règles. (Reynaud cité par Bréchet, 2008). Pour notre recherche, nous allons nous focaliser sur le collectif. Car tout système social suit des règles qui ne peuvent pas se déduire des interactions entre individus, de leurs intérêts, de leurs habitudes, de leurs coutumes ou de leurs passions. L'individu est fortement lié au reste de sa communauté dans laquelle il évolue, surtout en matière de l'économie de débrouille.

À l'échelle collective, les acteurs sociaux (associations, entreprises, coopératives, syndicats, etc.) se forment dans la mesure où ils entreprennent une action commune en se reconnaissant dans les règles qui tirent leur légitimité du projet ou de l'action qu'ils envisagent. Pour ce fait, ils deviennent une source autonome de régulation, dans les régulations auxquelles ils contribuent et dont ils font partie.

La théorie de la régulation confirme que ce sont les acteurs qui assurent la régulation, les acteurs qui sont capables de créer et de consentir des règles, de faire preuve d'initiative et de participer activement dans les régulations. (Bréchet, 2008).

C'est dans l'action, qui est aussi l'interaction, que se créent et se transforment les règles selon Bréchet (2008). D'après Bréchet (2008), c'est en cherchant à en faire des règles acceptables et légitimes, que l'acteur contribue à la formation et la transformation des règles, à la régulation que naissent des interactions entre les acteurs. (Reynaud, 1997 cité par Bréchet, 2008). Les acteurs sociaux et les acteurs économiques ne sont des acteurs collectifs que dans la mesure où ils élaborent les règles de leurs échanges et de leur coopération. (Bréchet, 2008).

La règle est un principe organisateur qui peut prendre la forme d'une interdiction ou d'une injonction mais qui dans la plupart des cas sera un étalon qui permet de porter un jugement, sera un guide d'action, un modèle qui oriente l'action. La règle n'est pas facile à définir car elle est fortement liée à l'activité qui la crée et qui la maintient. C'est-à-dire l'activité de régulation. La légitimité de la règle est une légitimité sociale car elle est liée à l'existence de la communauté, au groupe social qui la reconnaît. Cette légitimité dépend de l'efficacité que ces participants lui prêtent pour un résultat meilleur de leur action commune. (Reynaud cité par Bréchet, 2008).

Les règles sont incomplètes et incertaines, révisables et provisoires, car ces règles sont différentes des règles officielles, elles sont informelles et doivent être adaptées selon de multiples situations auxquelles elles sont confrontées. Ces règles font partie du jeu qui s'opère sur terrain. C'est la vie des échanges et le social dans lesquels évolue l'individu qui façonne l'invention et la création des règles.

L'utilisation de cette théorie dans notre recherche permet de comprendre les règles et les interactions qu'entretiennent les différents acteurs économiques, notamment les femmes membres des tontines.

I.5.1.2. La théorie du don

En anthropologie sociale, on attribue la théorie du don qui est comprise dans sa triple obligation de donner, recevoir et rendre, et le couplet de la réciprocité qui en découle, c'est-à-dire le don-contre-don à Marcel Mauss. (Magnani, 2008). Marcel Mauss relate qu'à l'origine des sociétés humaines, il n'existait pas de marchés, de troc ou de donnant-donnant, de l'achat et de la vente. Les échanges se faisaient sous forme de don, c'est-à-dire « échange-don ou don-échange » (Caillé, 2013).

D'après Magnani (2008), la théorie du don a été construite comme l'antithèse de l'échange marchand. Chez les Africains, le don et le contre-don auraient un sens plus social, c'est-à-dire créer des liens entre les personnes. (Gaul cité par Magnani, 2008). C'est comme le système de la kula observé dans les îles Trobriand (au nord-est de la Nouvelle-Guinée), qui est un circuit double de commerce. Là elle fonctionne en suivant un principe de réciprocité rituelle entre des personnes qui s'attachent les unes aux autres par des échanges réguliers selon Mauss (2012).

De nos jours les choses ont évolué avec l'introduction de la monnaie et l'esprit de l'échange marchand. Mais les sociétés des pays en développement ont su s'adapter avec des systèmes qui permettent de garder et de renforcer les liens sociaux tout en faisant des échanges marchands comme c'est le cas du système de tontine qu'on observe dans les pays de l'Afrique subsaharienne. Pour notre recherche, la théorie du don nous permet de comprendre les liens sociaux qui existent entre les « acteurs économiques » au sein de la communauté d'étude (camp des réfugiés de Mahama et ses environs).

I.5.2. Compréhension des concepts

La présente recherche aborde différents concepts dont la définition est jugée importante pour la compréhension du document.

-L'économie informelle

D'après Pesqueux (2012), le terme « informel » a été employé pour la première fois par Hart lors d'une étude sur le Ghana en 1971, finissant ainsi avec l'idéologie du dualisme entre le secteur formel et le secteur traditionnel qui dominait à l'époque. Pour lui, Hart a introduit : « *un nouveau clivage entre un secteur informel qu'il considérait comme une extension du secteur traditionnel et un secteur formel plus ou moins assimilable au secteur moderne. C'est à partir de ce moment que les contours de l'informel débordent sur le traditionnel mais aussi sur le clandestin.* » (Pesqueux, 2012, p. 225).

Pesqueux (2012) argumente que le concept « secteur informel » découle de la conférence internationale du travail organisée par l'OIT en 1969.

Le BIT a offert la première définition du secteur informel dans les années 1972 sur base des résultats d'une enquête réalisée au Kenya. Selon le BIT, une activité fait partie du secteur informel si elle remplit au moins les sept critères à savoir : la facilité d'entrée au marché ; l'utilisation des ressources locales ; la propriété familiale de l'entreprise ; la petite échelle des activités ; la technologie à haute intensité de travail ; la formation acquise en dehors du système scolaire ; le marché à concurrence non réglementée. (BIT cité par Boudia et Djamil, 2018).

Pour Barthou (2008, p. 106-107), le secteur informel représente : « toute la partie de l'économie qui n'est pas, ou peu réglementée par les normes légales ou contractuelles. ».

Selon l'OCDE, le secteur informel est un secteur officiellement défini comme « *un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme.* » (BIT cité par OCDE, 2008, p. 16).

D'après le rapport de BIT (2013), la résolution de l'OIT de 2002 proposait le terme d'économie informelle à la place du secteur informel utilisé auparavant. L'OIT définit l'économie informelle comme étant : « Toute activité économique réalisée par des travailleurs ou des unités économiques qui n'est pas couverte ou est insuffisamment couverte selon la loi ou en pratique par des dispositions officielles. » (OIT cité par BIT, 2013, p6).

Pesqueux (2012, p.221) argumente en disant que l'économie informelle se définit comme : « un domaine où les activités ne sont pas régies par une législation économique mais que la notion ne vaut qu'en tension avec l'existence d'une économie formelle. ».

Dans le cadre de notre étude, l'économie informelle est toute activité économique (commerciales, agricoles ou artisanales) réalisée par une ou des personnes indépendantes, ou un groupe de personnes selon leurs propres règles et non celles qui sont régies par l'administration.

-Femme et économie informelle

Dans les PED, le secteur public et le secteur privé n'arrivent plus à garantir de l'emploi à la population et le système d'allocations au chômage y est quasi absent. Face à ce problème, la population a dû développer un modèle économique informel qui échappe le plus souvent aux impositions fiscales et au contrôle légal et réglementaire. À partir des années 1972, les organisations internationales comme la Banque Mondiale et l'Organisation Internationale de Travail (OIT) ont décidé de donner un nom à ce modèle économique et l'expression « secteur informel » a été créée ainsi, même si les pratiques de cette économie existaient déjà. (Lautier, 2004).

Face aux retombées négatives dues à l'urbanisation, à des programmes d'ajustement structurel, à la dégradation des revenus des ménages et à l'incapacité du secteur formel à absorber le surplus de la main-d'œuvre, les activités informelles permettent aux rejetés du secteur formel de trouver un emploi et un revenu. (Boudia et Djamil, 2018).

D'après l'OIT, plus de six travailleurs sur dix et quatre entreprises sur cinq dans le monde évoluent dans le secteur informel. Et cette tendance ne cesse de croître dans de nombreux pays. (OIT, 2021).

Pour Boudia et Djamil, de multiples études soulignent que le travail des femmes dans le secteur informel est plus élevé que dans le secteur formel y compris dans les pays où ce dernier est relativement important (United Nations cité par Boudia et Djamil, 2018).

De l'avis de Pesqueux (2012), l'économie informelle est également un lieu archétypique de la division des rôles entre les hommes et les femmes. Cela se remarque surtout dans le secteur des services où les femmes se présentent souvent comme des femmes de ménage, des commerçantes, des coiffeuses, des vendeuses, des cuisinières, des blanchisseuses, etc.

En Afrique subsaharienne, le rapport de l'OCDE (2008) estime que le secteur informel représente 84% de l'emploi des femmes.

Dans cette recherche, nous utilisons l'expression économie informelle pour désigner la multitude de petits métiers, les petites activités économiques (commerciales, agricoles, artisanales, etc.) et les formes d'auto-emploi, très hétérogènes, qui font vivre la plupart des familles dans les villes des PED. (Ayimpam Mbueselir, 2010).

Au Rwanda, le secteur informel tend vers une formalisation grâce aux différentes mesures politiques mises en place par le gouvernement. (Lemaître, Ansoms, Charlier, Legrand, Yépez, 2016). Dès 2006, le Rwanda mène une politique de lutte contre le secteur informel où il recommande aux petites et moyennes entreprises de se faire enregistrer, de se munir d'un registre comptable et de payer les taxes. Mais cela n'empêche la persistance du secteur. (Cessou, 2015).

Avec l'arrivée massive des réfugiés burundais au Rwanda suite à la crise politique de 2015 qu'a connue le Burundi, la grande majorité de ces réfugiés s'est installée au camp de réfugiés de Mahama situé au sud-est du pays dans le district de Kirehe. Malgré les aides dont ces réfugiés bénéficient auprès de différentes organisations qui opèrent dans ce camp, les réfugiés n'arrivent toujours pas à satisfaire leurs besoins.

De ce fait, les femmes du camp ont dû développer des activités informelles (dit de débrouille) génératrices de revenus afin de couvrir leurs besoins.

-L'économie de débrouille

D'après les enquêtes ethnographiques de Jamouille, la débrouille est la façon dont on fait preuve d'ingéniosité pour faire face à des conditions souvent très précaires qui se présentent. C'est la manière dont l'individu ou les familles s'adaptent à des situations de vulnérabilité avec créativité, l'invention de nouvelles pratiques et de nouvelles attitudes qui puissent avoir du sens dans le monde social. (Jamouille, 2017).

Selon Diop, la débrouille est une manifestation de la société capable de s'adapter aux conditions économiques et sociales. C'est un ensemble de pratiques, un modèle développé par la société, lui permettant de s'adapter aux conditions de la vie dans tous les sens du terme. On appelle débrouillards d'après Diop (2013, p. 195) : « les gens qui ont plusieurs cordes à leur arc, capables de gagner de l'argent par tous les moyens légaux possibles sans tomber dans l'illégalité. ».

Lallau et Dumbi définissent la débrouille comme : « quelque chose qui s'assimile à une inventivité, matinée d'intelligence, de ruse et de détermination qui doit permettre la survie. » (Trefon cité par Lallau et Dumbi, 2007, p. 67). Ils mentionnent la survie comme étant une stratégie qui fait référence à la capacité d'adaptation des personnes à un environnement contraignant et risqué. (Lallau et Dumbi, 2007).

De l'avis de Barthou (2008), la part la plus importante de l'économie de débrouille est qu'elle relève des activités de subsistance, de survie.

Dans le cadre de notre recherche, la débrouille est vue comme tout moyen possible qu'une personne peut utiliser pour s'en sortir tout en respectant les codes de la communauté et l'économie de débrouille est perçue comme une économie de survie.

I.5.2.1. De l'économie informelle à l'économie de débrouille

Dans les PED, l'économie informelle est une économie de pauvreté, de survie, de solidarité entre familles et entre communautés locales, de faible dimension d'activité. Elle représente entre 50 et 75% de la production non agricole dans ces pays. (Pesqueux, 2012).

Dans son usage courant l'économie informelle est couramment définie comme étant formée « *des activités échappant au cadre institutionnel et réglementaire officiel de l'économie (...) qui sont dès lors non contrôlées et non enregistrées et, à des degrés divers, en dépit du fait qu'elles*

sont le plus souvent pratiquées au grand jour, non légales ou illégales » (de Villers, 2002 cité par Ayimpam Mbueselir, 2010, p. 23). On pourrait aussi la considérer comme étant « *une frange de l'économie urbaine formée à la fois des personnes n'ayant pas un emploi fixe, des personnes pratiquant des formes d'auto-emploi, des personnes pratiquant une économie de la « débrouille* » et qui trouvent des diverses formes de rémunération au sein de leurs réseaux d'interconnaissance, familiaux et non familiaux » (Agier, 1983 cité par Ayimpam Mbueselir, 2010, p. 23).

L'économie informelle peut être, dans certains cas, perçue comme une économie de survie, de débrouille selon Rubić, Tihana (2013).

Cependant, il faut faire remarquer que de nombreux chercheurs ont surtout relaté cette notion d'économie informelle dans un contexte urbain avec plusieurs variantes de définitions. Certaines de ces variantes, forgées à partir d'exemples puisés dans différentes villes, n'épousent pas toujours les réalités observées dans les camps de réfugiés.

Certes, de manière générale les différents auteurs définissent l'économie informelle, en la décrivant comme un composé des activités économiques (petite taille, non enregistrée, peu rentable, etc.), de l'artisanat et de services pratiqués par les acteurs sociaux (individus et collectifs), comme une économie de « débrouille », une économie des activités pratiquées à petite échelle, permettant autant la survie que la reproduction de l'unité domestique, etc., selon Charlier (2006 cité par Ayimpam Mbueselir, 2010). D'après l'enquête effectuée par Ayimpam Mbueselir (2010) dans la ville de Kinshasa, l'auteur affirme aussi que l'économie informelle est une économie de débrouille. Tout en clarifiant qu'il s'agit : « *une économie des petits métiers, qui est articulée à certaines formes de sociabilité. Il s'agit d'un espace où les gens tentent de résister à ce qui les exclut, en innovant en permanence sur le plan socio-économique, en bricolant, en mettant en place des pratiques sociales, adaptées aux vicissitudes du moment.* » (Ayimpam Mbueselir, 2010, p.337).

Chapitre II : Contexte de la zone d'étude et Méthodologie de la recherche

II.1. Contexte de la zone d'étude

Un camp de réfugié est un lieu où il n'y a pas de projet de développement, où les gens qui s'y abritent, sont censés vivre par le biais des aides issues de différentes organisations tant nationales qu'internationales.

D'après nos observations et entretiens effectués dans le camp de réfugiés de Mahama, nous avons remarqué que ces aides sont largement insuffisantes et que les réfugiés sont dans l'obligation de chercher d'autres ressources pour compléter ces aides afin de satisfaire leurs besoins.

La grande majorité de ces réfugiés cherchent par tous les moyens comment assurer leur survie. L'économie informelle qui résulte de petits métiers, de petits boulots de toute sorte comme le travail dans les champs, le transport de marchandises à vélo, le petit artisanat (comme la menuiserie, la fabrication des braséros à charbon, la fabrication et la commercialisation des chaussures, ...), l'agriculture et le petit élevage, la vente des légumes dans les rues, ou dans les marchés du camp, etc., permet aux bons nombres d'hommes et de femmes du camp de survivre. Cette économie de survie est largement négligée, car elle se déroule dans un milieu, où il est censé ne pas y avoir d'activités économiques (commerciales, agricoles, artisanales, etc.). Pourtant il s'y observe une très grande diversité de petites activités économiques nécessaires à l'appréhension du fonctionnement de l'économie de débrouille.

II.1.1. Contexte de l'étude

Notre travail est le résultat de la recherche qu'on a effectuée dans le camp de réfugiés de Mahama au Rwanda. Ce travail faisait l'objet d'une recherche sur la petite économie de débrouille qui fait partie du secteur informel couramment appelé économie informelle et la place qu'occupent les femmes réfugiées dans ce type d'économie.

II.1.2. Contexte géographique et historique du milieu d'étude

Historiquement, la société rwandaise a toujours mis en avant les intérêts des femmes. Avant l'époque coloniale, le Rwanda était une monarchie et les femmes jouaient un rôle important surtout la reine mère qui avait un pouvoir indépendant du roi et en principe égal au sien. (ROFAF, 2014).

La position des femmes dans la société était variable et complexe, car elle dépendait de la richesse de leurs pères, de leurs fils, ou de leurs maris. Bien que la société rwandaise fût patriarcale, les femmes jouaient un rôle important dans la prise de décision en ce qui concerne la gestion de la vie familiale et des ressources du ménage. Mais le travail entre les hommes et les femmes était nettement séparé. (ROFAF, 2014).

D'après ROFAF (2014), c'est suite à une affaire de divorce d'un chef du mont de Nyamweru près de Kigali que le Roi Yuhi IV Gahindiro (vers 1795) a interdit d'épouser les femmes dotées de biens personnels et depuis lors les femmes ont été placées sous la tutelle des hommes administrativement, socialement et économiquement. Ce qui a fait que les femmes n'ont pas le droit à l'héritage jusqu'en 1999 ni dans la famille de leurs maris, ni dans leurs propres familles d'origine (ROFAF, 2014).

Cette partie de l'histoire a profondément conditionné la société rwandaise et la vie des femmes rwandaises à travers leurs hommes. Car les hommes étaient devenus les chefs absolus des ménages et de tout. L'arrivée de la colonisation, le capitalisme et le système éducatif apporté par les missionnaires catholiques, les Allemands et par la suite les Belges, n'ont pris en compte la situation des femmes rwandaises et n'ont fait que de renforcer l'inégalité entre les hommes et les femmes (ROFAF, 2014).

Le génocide de 1994 et ses conséquences ont été des éléments catalyseurs d'une grande nécessité de changement et d'une évolution de mentalité de la société rwandaise sur les questions des droits des femmes et celles du genre. Le pays s'est retrouvé avec un déséquilibre démographique entre les hommes et les femmes, où en 2014, les femmes représentaient 53% de la population rwandaise avec 35% d'entre elles qui sont des femmes chefs de ménage. (ROFAF, 2014). Elles se sont retrouvées du jour au lendemain à se débrouiller toutes seules, une chose qu'elles ont gardée jusqu'à aujourd'hui et qui a servi comme un modèle dans la persévérance des femmes burundaises réfugiées au Rwanda.

Les femmes rwandaises ont joué un rôle très actif et très déterminant dans la reconstruction du pays. Elles dirigent près du tiers des ménages rwandais et se retrouvent aussi en train d'occuper des emplois jadis réservés aux hommes, comme dans les secteurs du bâtiment ou de la mécanique. Elles n'hésitent même pas à adhérer aux partis politiques ou au pouvoir. (ROFAF, 2014).

Malgré ces avancés en matière de l'égalité du genre et de l'émancipation des femmes, des préjugés culturels et de l'éducation sexiste au sein des familles persistent et des recherches ont montré que 38% des hommes et 35% des femmes affirment que les hommes se sentent menacés et qu'ils craignent de perdre certains des avantages culturels, et 25% des hommes ne souhaitent pas l'émancipation des femmes d'où la lenteur dans l'évolution des mentalités rwandaises. (ROFAF, 2014).

La crise politique burundaise de 2015 a provoqué un afflux massif de réfugiés dans les pays limitrophes du Burundi dont le Rwanda. Une grande partie des réfugiés hébergés au Rwanda, se trouvent dans le camp de Mahama : (Uwizeyimana, 2017).

Photo1 : Vue aérienne du camp de Mahama



Source : SOS Médias Burundi (2021).

Le camp de réfugiés de Mahama est un camp qui est sous la responsabilité du UNHCR, précisément son bureau auxiliaire qui se trouve à Kirehe et qui administre le camp en collaboration avec le gouvernement rwandais. (UNHCR Rwanda, 25/juin/2019).

Le camp de réfugiés de Mahama est le sixième camp de réfugiés et le plus grand ouvert par le UNHCR au Rwanda, dont la majorité des réfugiés sont originaires du Burundi et de la République démocratique du Congo.

Le camp de Mahama se trouve dans le secteur Mahama qui est l'un des douze secteurs qui forment le district de Kirehe. Ce camp se situe au sud-est du pays dans le district précédemment cité, et son territoire est densément peuplé d'après le UNHCR au Rwanda (13/septembre/2016). Le camp de réfugiés de Mahama a été ouvert en avril 2015 pour donner suite au flux massif des réfugiés burundais qui fuyaient la crise politique consécutive à la contestation du troisième mandat du défunt président Pierre Nkurunziza.

Du point de vue de la démographie (ou de la densité), Mahama compte autant d'habitants que la sixième ville du Rwanda, appelée Muhanga. (UNHCR Rwanda 13/septembre/2016).

Mahama, grâce à sa population qui a développé une volonté d'améliorer leurs conditions de vie et grâce aux aides tant matérielles que psychiques de différentes organisations, tant nationales qu'internationales, s'est rapidement transformée en une ville de facto, avec un marché plein de petites entreprises informelles, des écoles, des centres de santé.

D'après les dernières mises à jour du 30 avril 2021 par le UNHCR et le Gouvernement (MINEMA), le Rwanda compte 50 602 réfugiés burundais qui se trouvent dans des camps et dans des zones urbaines, avec une majorité qui vit au camp de Mahama. (UNHCR Rwanda, 30/Avril/2021).

II.2. Méthodologie et techniques de la recherche

II.2.1. Méthodologie de la recherche

Durant notre enquête, nous avons effectué une recherche qualitative sur les réfugiées burundaises du camp, qui évoluent dans le commerce de débrouille. Dans ce cadre, nous avons utilisé l'échantillonnage non-probabiliste, avec comme type de tirage : « le choix raisonné » pour avoir un échantillon représentatif, en se basant aussi sur une longue observation que nous avons effectuée sur différentes places aménagées comme des marchés. Il nous a fallu, analyser le comportement, la façon dont ces femmes travaillent afin de pouvoir choisir les personnes représentatives au sein de deux catégories de petites commerçantes qui existent au camp à savoir :

- a. Les femmes agissant à titre individuel (épargne / crédit privés) ;
- b. Les femmes agissant de manière collective (groupes de solidarité) ;

Nous avons recouru à « l'observation directe » pour avoir une compréhension plus approfondie des dynamiques existantes sur les différents marchés avec une attention soutenue sur les pratiques commerciales, les pratiques de solidarité et d'entraide (différents types de tontines).

Nous avons aussi fait des entretiens avec des questions centrées sur le capital social, sur la vulnérabilité et les raisons de vouloir améliorer le bien-être. Nous avons pour cela fait recours à « l'entretien semi-structuré » afin de bien interagir avec nos interlocutrices et d'avoir pour notre recherche des réponses tangibles sur des sujets comme : la raison d'exil, le commerce de débrouille, la tontine et ses pratiques, et origine des fonds.

Les données recueillies ont été progressivement transcrites et analysées à travers un processus de triangulation des informations recueillies à travers les entretiens et les observations effectuées sur terrain. Par après nous avons effectué une analyse de contenu.

Au niveau du matériel, un enregistreur et un appareil photo avaient été envisagés. Nous présentons ci-après de manière détaillée les techniques utilisées pour la collecte des données.

II.2.2. Techniques de collecte des données

La collecte des données a été qualitative et a comporté plusieurs étapes. La toute première étape a été l'observation directe qui nous a permis de capter les comportements des acteurs, les différentes pratiques, et les rythmes des activités économiques. La seconde étape a été celle des entretiens à l'aide de questionnaire, où nous nous sommes entretenus avec les différents intervenants d'une manière ou d'une autre dans le secteur informel au sein du camp.

a. Entretiens semi-structurés

Dans le but de mettre à l'aise nos interviewés, nous avons opté pour des entretiens individuels pour gagner leur confiance et pour pouvoir acquérir des réponses crédibles sur les questions qu'ils jugeaient trop sensibles. Durant notre recherche, 85 entretiens ont été menés avec le chargé du programme appui économique de maison Shalom, le chef de bureau Mahama de la maison Shalom, le responsable des projets de maison Shalom à Mahama, Six membres (quatre femmes et deux hommes) de chacun des trois coopératives de maison Shalom, dix femmes de chacun des quatre marchés du camp et avec diverses catégories socio-économiques résidant au camp.

b. Observation directe

Pour notre recherche, il a été question de mener des observations sur les différentes places aménagées comme des marchés au sein du camp, sillonner les rues du camp surtout le soir au moment où les jeunes filles et les femmes étalent leurs marchandises sur les bords des rues, et faire des descentes sur lieux de travail de ces trois coopératives. Nos observations ont été axées sur le comportement des vendeuses, des clients, ainsi que les interactions entre les vendeuses et leurs clients mais aussi les interactions entre vendeuses elles-mêmes afin de bien cerner la façon dont se déroule le commerce de débrouille.

II.2.3. Outils de collecte et traitement des données

a. Outils de collecte de données

Pour la collecte des données, nous avons dû utiliser plusieurs outils. Premièrement, il a été question d'élaborer un guide d'entretien et des questions avec le logiciel Microsoft Word. Au cours de notre recherche, nous avons aussi utilisé un dictaphone pour enregistrer les entretiens. Un appareil photographique avait été prévu pour les prises de vue sur le terrain, mais nous n'avons pas eu la possibilité de l'utiliser pour des raisons sécuritaires liées au contexte du terrain de recherche. Pour cela nous avons opté pour l'utilisation des images de l'ONG Maison Shalom Internationale et d'autres.

b. Traitement des données

Les données qualitatives que nous avons collectées via les entretiens semi-structurés lors de notre descente sur terrain, ont été transcrites avec le logiciel Microsoft Word. Ensuite, nous avons procédé à une analyse de ces données qualitatives grâce à la méthode de l'« Analyse de Contenu » afin de pouvoir extraire les informations contenues dans les transcriptions de manière objective et fiable, comme Berelson (1952), fondateur du concept de l'analyse de contenu le défini : « une technique de recherche pour la description objective, systématique et quantitative du contenu manifeste de la communication. » (Berelson, 1952, p. 46). Bardin (1977) ajoute que la conversion d'un discours oral en texte est un outil d'analyse pour étudier la signification des témoignages. Après la transcription, le contenu est codé pour décrire, transformer, et classer les données brutes en fonction du sujet d'analyse. Le traitement des données s'effectue sur base d'une analyse qui construit le sens du discours. L'objectif est d'arriver à une analyse objective afin d'interpréter les similitudes et les différences entre les

interviewés à l'aide de l'identification des informations incomplètes, ambiguës et contradictoires.

Afin de rester dans le cadre de notre mémoire, nous avons privilégié et développé les données en rapport avec les tontines (les principes, les mécanismes et les dérives), les diverses formes de débrouilles pratiquées par des femmes réfugiées, la vie socio-économique de ces femmes au sein du camp et enfin les données sur le fonctionnement de l'économie de débrouille au camp.

II.2.4. Éthique du terrain

Concernant ce point, nous décrivons les défis en rapport avec l'accès au terrain et à la collecte des données auxquels nous nous sommes heurtés ainsi que l'ensemble des actions et stratégies que nous avons mises en place pour les gérer et les surmonter.

Le camp de réfugiés de Mahama est un endroit très fermé et très surveillé, qui nécessite une autorisation pour y entrer. L'un des défis que nous avons rencontrés, a été celui d'être accepté par nos interlocutrices, les mettre en confiance, avoir des réponses sur des questions dont elles jugeaient comme personnelles. Nous avons été amenés à poser progressivement des questions de clarification, de privilégier les entretiens individuels pour mettre à l'aise nos interviewées et d'être attentif au langage corporel des personnes interviewées. Comme nous maîtrisons bien la langue et la culture burundaise, ça nous a aussi été très utile pour l'interprétation des discours ainsi que les signes corporels durant ces interviews.

Être un chercheur burundais venu d'Europe, a été aussi un défi majeur à cause de la perception de réussite (stéréotypes) collé à tout Africain venu de l'Occident. Les rapports d'inégalités et les malentendus sur l'objectif de la recherche que l'auteur Benelli (2011) avance comme défis étaient fortement visibles au début de notre recherche, et sont en lien avec le défi de faire comprendre l'objet de notre recherche, avec des postures d'infériorité et d'indifférence de la part de nos interlocutrices et interlocuteurs.

Nous avons ainsi tout fait pour faire comprendre l'objet de notre recherche et ainsi éviter tout malentendu. D'un côté, avoir le même statut (réfugié) que les personnes interviewées a été un atout pour gagner leur confiance. La plupart de ces hommes et femmes que nous avons interviewés, ont appris que nous avions vécu la même crise ; ce qui leur garantissait une certaine compassion et un anonymat de ma part. D'un autre côté, nous nous sommes appuyés sur des amis de longue date se trouvant au camp pour nous faciliter les contacts.

L'autre défi a été le fait de rester neutre et objectif, et aussi de rester dans le cadre de notre recherche, vu que notre recherche impliquait des personnes qui ont vécu la même période de crise que nous. Être sur terrain a été aussi un grand défi et en même temps un grand avantage vu que nous avons été en contact avec des connaissances, ce qui nous demandait de veiller constamment à ce que nous restions concentrés sur l'objectif de notre travail.

Durant la collecte des données, nous avons promis à nos interviewés de garder l'anonymat et la confidentialité par rapport à leurs identités. En tant que chercheur, nous ne devons pas être la source d'insécurité pour nos interviewés pendant ou après la collecte des données.

Conclusion Partielle

Cette première partie est consacrée au cadre théorique et méthodologique. Nous retenons que les activités économiques (commerciales, agricoles, artisanales, etc.) qui s'opèrent au camp de Mahama sont premièrement le fruit de l'effort socio-économique des réfugiés burundais qui sont les premiers occupants de ce camp. Les risques et les chocs liés à la crise politique survenue en 2015 au Burundi et l'extrême précarité dans laquelle vivent les hommes et les femmes burundaises dans ce camp ont conduit à cet effort socio-économique que nous avons observé et que nous allons relater en long et en large dans la deuxième partie de ce mémoire sur base de nos entretiens et observations recueillis sur terrain.

Le dynamisme commercial, tel que nous l'observons aujourd'hui au sein du camp résulte des efforts conjugués venant de plusieurs institutions telles que le UNHCR, les ONG mais aussi des initiatives entreprises par l'État rwandais. D'un côté, le UNHCR en collaboration avec l'État rwandais, œuvre pour faciliter les activités économiques (commerciales, agricoles, artisanales, etc.) par l'octroi de parcelles qui entrent dans le cadre de l'établissement des différents marchés, mais aussi des terrains qui seront mis à la disposition des réfugiés pour la pratique de l'agriculture et de l'élevage. En plus de cela, le gouvernement rwandais entreprend des initiatives qui facilitent les échanges entre sa population et le camp de réfugiés. De plus, les ONG mettent en place des initiatives de formations et l'octroi des microcrédits à l'égard des réfugiés, même si seule une minorité en bénéficie. D'un autre côté, certains réfugiés choisissent eux-mêmes d'entreprendre des activités économiques qualifiées de débrouille pour essayer de compléter les aides insuffisantes qu'ils reçoivent auprès de UNHCR et les autres ONG.

En ce qui concerne la place des femmes dans la capacité à faire face aux conséquences négatives des risques et des chocs socio-économiques au camp, elles occupent une place primordiale. Pour bien cerner cette affirmation, nous nous sommes posé les questions suivantes : Par quels moyens des femmes de Mahama parviennent-elles à construire leur capacité à faire face aux conséquences négatives des risques et des chocs socio-économiques ?

Quels sont les choix que font ces femmes pour s'en sortir et sur quoi reposent ces choix ?

PARTIE II : FEMMES ET DYNAMIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES AU CAMP DE MAHAMA

Chapitre III : Présentation des résultats

III.1. Promoteurs des activités économiques

Les activités économiques (commerciales, agriculture, élevage, artisanat, etc.) qui s'opèrent au camp de Mahama sont presque en majorité financées par des promoteurs informels. Car pour lancer leurs activités, les réfugiés font recours le plus souvent à la famille, à leur communauté, et aux amis qui compensent le manque de système financier formel. Ce qui renforce les liens sociaux malgré la précarité financière dans laquelle ils évoluent. Ce mécanisme d'entraide est souvent nommé « **Tontine** », et celle qui domine localement est appelée la tontine « **Ikirimba** ». C'est une pratique d'entraide et de coopération pratiquée par un groupe de personnes, souvent de petits et moyens commerçants. Comme nous allons le développer en long et en large dans les points ultérieurs.

Le peu d'ONG qui existent n'a pas d'organismes appropriés pour octroyer des microcrédits. Ils font des projets de financement qui ne touchent qu'une très fine partie de réfugiés. Parmi ces ONG, on peut citer la maison Shalom International qui subventionne trois projets actuellement au camp de Mahama. Les deux premiers projets concernent l'agriculture et l'élevage et le troisième concerne la fabrication des chaussures.

III.2. Acteurs économiques

À Mahama, un bon nombre d'acteurs participe directement ou indirectement aux activités économiques (commerciales, agriculture, élevage, artisanat, etc.), que ce soient les réfugiés, le personnel de différentes organisations qui travaillent dans le camp et ainsi que les Rwandais des villages voisins du camp. Il y a des réfugiés qui font des activités économiques telles que le commerce des produits de premières nécessités (produits alimentaires, les habits, les matériels de cuisine, etc.) ; ceux qui font le transport de ces produits. Les riverains du camp qui font du commerce de toute sorte avec les réfugiés, qui fournissent des produits aux petits commerçants du camp. Le reste joue le rôle du client dans ce dynamisme commercial. La part d'entraide à travers de multiples formes de tontines qui s'opère à Mahama est la pierre angulaire de la continuité de ces activités économiques (commerciales, agriculture, élevage, artisanat, etc.). Car la majeure partie des actrices interrogées affirment avoir reçu ou continuent à recevoir de l'aide de la part d'une personne quelconque ou d'un groupe auquel elles appartiennent.

III.3. Activités économiques des réfugiés de Mahama

Mahama comme tant d'autres camps de réfugiés de la sous-région, est un camp vivant, bien actif, où on trouve la plupart des gens très dynamiques. La grande majorité des hommes et des femmes du camp se battent contre vents et marées pour faire vivre leurs familles.

Les activités observées au camp sont : l'agriculture ; les petits métiers tels que le métier de soudeur, de forgeron, de réparation de vélos ; le commerce dans différents marchés du camp, les marchands ambulants ; la maçonnerie ; la menuiserie ; la coiffure ; la fabrication et la réparation des chaussures ; les chauffeurs de taxis-vélos, les activités de service dans les restaurants et les bistros, la couture, etc.

Les femmes du camp mènent une vie très active comme celle des autres femmes rwandaises, ou bien comme celles des pays en voie de développement. En plus des tâches ménagères, elles se retrouvent dans l'obligation de faire d'autres activités génératrices de revenus pour assurer les besoins de leurs familles.

Photo2 : Des femmes travaillant comme des aides-maçons à Mahama

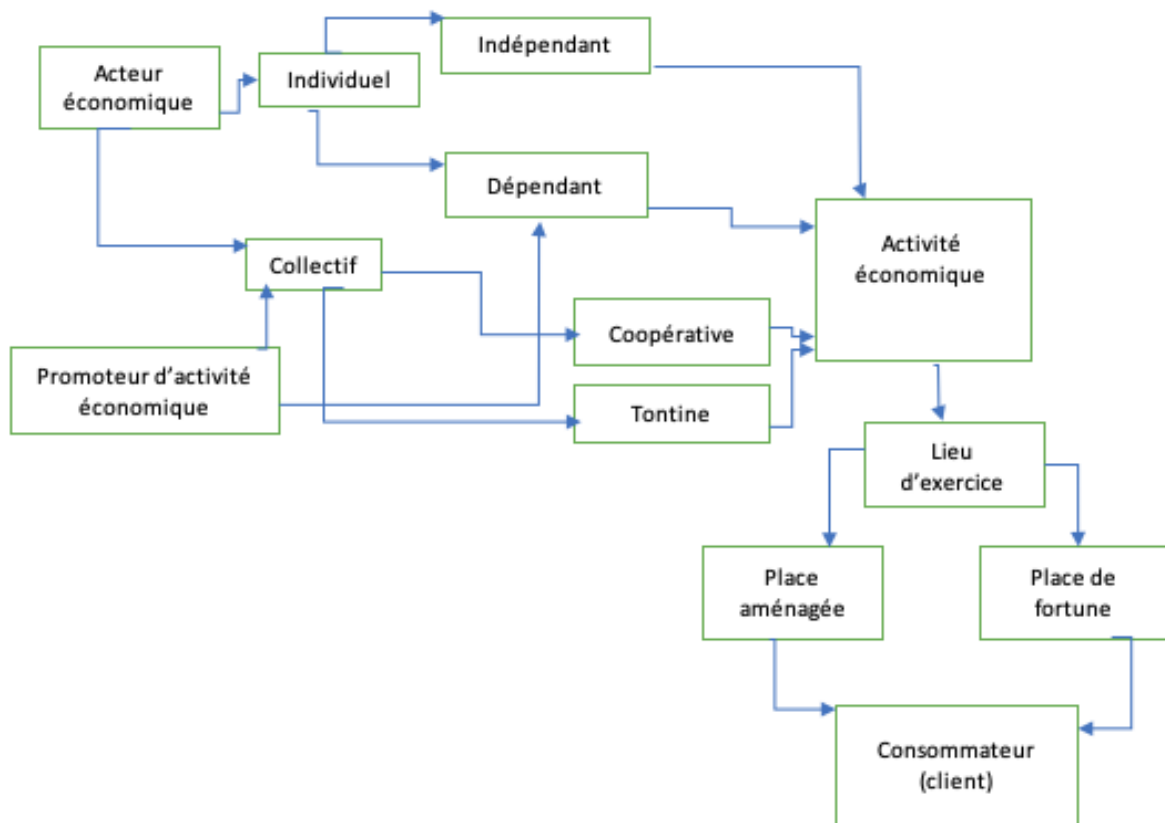


Source : UNHCR-Rwanda (13/09/2016).

Il existe au sein du camp de Mahama une multitude d'activités économiques dans lesquelles des femmes participent. Des femmes font de petits commerces au sein des quatre marchés du

camp à savoir le marché de « Kumunyinya », le marché de Mahama I, II et III qui existe déjà. Et où elles sont très majoritaires. Des femmes font de petits commerces également dans les rues du camp, ou bien devant leur propre maison. Elles font de la couture, participent dans des coopératives de développement qui font de l'agriculture et de l'élevage ainsi que la cordonnerie et la fabrication de chaussures. D'autres font preuve de courage en travaillant comme des aides-maçons sur des chantiers de constructions (comme l'image antérieure le démontre), un métier dit réservé aux hommes vu son exigence physique. Elles n'hésitent même pas à aller travailler dans les champs des villages voisins du camp. Il y en a qui font de petits artisanats, qui tiennent de petites boutiques, de petits restaurants, de petits bistrots.

Figure 1. Le paysage des acteurs économiques à Mahama

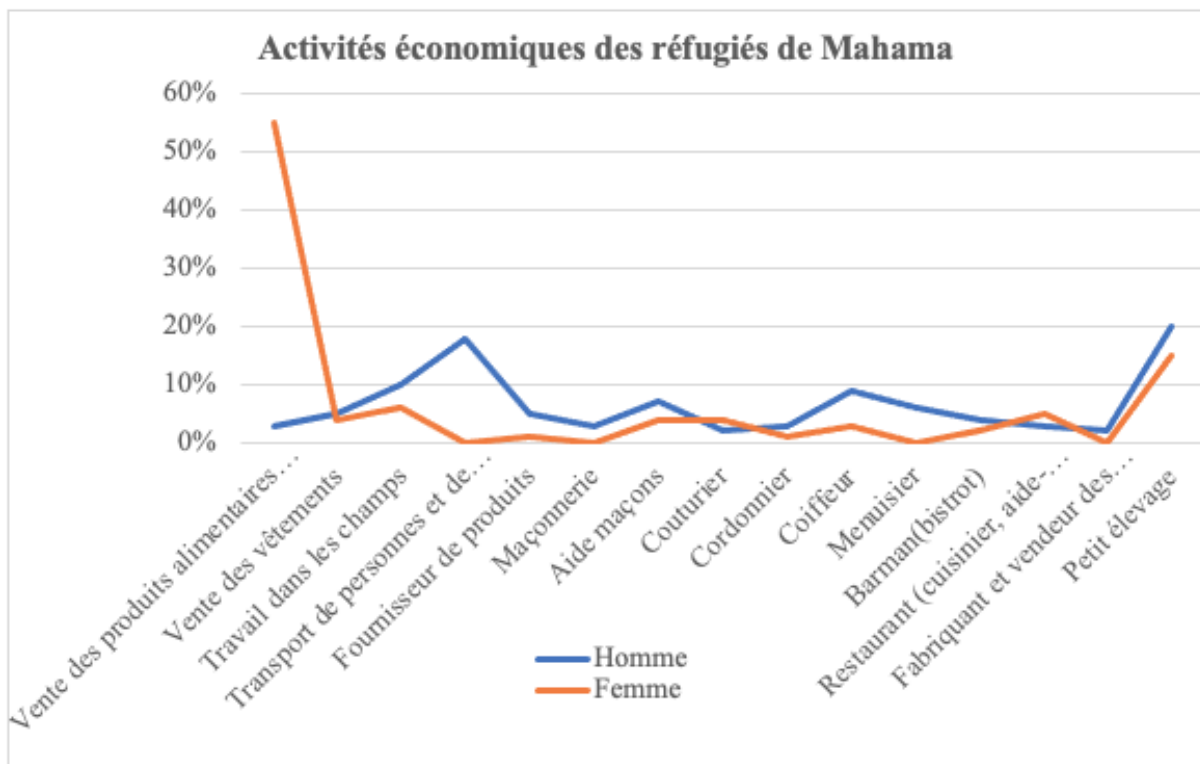


Source : Notre enquête

Au camp, les activités économiques sont animées par les acteurs économiques qui travaillent en individuel ou en collectif selon leurs choix. D'après nos observations, on distingue des acteurs individuels indépendants c'est-à-dire ceux qui ont démarré leurs activités économiques (commerciales, agriculture, élevage, artisanat, fabrication des chaussures, etc.) à partir de leurs propres moyens, de leurs propres fonds et des acteurs individuels dépendants c'est-à-dire ceux

qui ont démarré leurs propres activités économiques à partir de l'aide de la part des promoteurs d'activités économiques (commerciales, agricoles, artisanales, etc.). Il existe également des acteurs économiques qui choisissent de travailler en collectif sous forme de coopératives ou de tontines tout en bénéficiant de différentes aides de la part des promoteurs comme nous allons le développer en long et en large dans les différents points ultérieurs. Les acteurs, qu'ils travaillent en collectif ou en individuel exercent leurs activités dans des lieux aménagés comme les marchés, les boutiques, etc. Ou dans des lieux de fortune comme au bord des rues du camp, devant leurs maisons, etc.

Graphique1 : Illustrations des activités économiques des réfugiés à Mahama



Source : Notre enquête

Ce graphique résulte de nos observations et de nos données collectées sur terrain. Il nous sert de miroir de toutes les activités économiques que des hommes et des femmes opèrent au camp. De ce fait, nous remarquons que les activités commerciales occupent 67% des activités économiques effectuées par des femmes du camp. Ce qu'est l'une des motivations qui nous pousse à travailler sur cette catégorie de femmes pour notre mémoire.

C'est vers 8h du matin que tous les petits commerces sont totalement ouverts, à savoir les quatre marchés du camp, les boutiques, les salons de coiffure, les bistrot, les restaurants, etc. À partir

de 3h de l'après-midi, les rues du camp sont bondées de gens et beaucoup plus dans les rues qui mènent aux différents marchés. Toutes les femmes qui vendent des fruits, légumes, des vêtements et d'autres produits, qui n'ont pas de place dans les différents marchés ni de petites boutiques, étalent leurs marchandises autour des marchés, dans les rues du camp ou devant leurs maisons. Elles aménagent juste une petite place où elles vont mettre une petite table ou mettre une natte sur laquelle elles vont étaler leurs produits. Et les consommateurs (clients) viennent acheter leurs produits. Les prix de ces produits varient d'une commerçante à l'autre suivant les prix auxquels la commerçante s'est procuré ces produits auprès de son fournisseur. Ces lieux se transforment non seulement en lieux d'échanges commerciaux, mais aussi en lieux de communication, de vivre-ensemble. Nous avons remarqué que des femmes nouent des liens d'amitié avec leurs clients, où à part les échanges marchands, passent un bon moment à discuter, se donner des nouvelles de leurs familles, des nouvelles des différents secteurs du camp. Grâce à ces femmes commerçantes, tous les soirs les rues du camp se transforment en des lieux de rencontre où les réfugiés quittent leurs maisons non seulement pour aller faire des achats mais aussi dans le but de rencontrer les autres pour socialiser, avoir des nouvelles du camp, des nouvelles de leur pays de la part des nouveaux arrivants. Et des jeunes hommes et femmes célibataires dans l'espoir de faire des rencontres de leurs futurs époux/ épouses.

III.4. Les fournisseurs

Les fournisseurs du camp en marchandises sont de plusieurs catégories. Il y a des grossistes qui livrent leurs marchandises par camion. Ces grossistes sont des grands commerçants rwandais qui collectent plusieurs produits de premières nécessités surtout les produits alimentaires (les céréales, l'huile, les haricots, etc.) dans différentes régions du pays où ils coûtent moins cher par rapport à ceux du district de Kirehe dont fait partie le camp de Mahama. D'autres fournisseurs sont des hommes rwandais et réfugiés burundais qui fournissent les produits via leurs vélos. Là, il s'agit des paysans rwandais des villages voisins du camp, qui lors de la récolte choisissent de vendre leurs produits aux petites commerçantes de Mahama. Car, à l'intérieur du camp les prix sont plus élevés que dans leurs villages. Les réfugiés qui livrent les produits via leurs vélos, font à la base le métier de transport communément appelé « taxi vélo ». Certains combinent ce métier avec celui de fournisseur où ils livrent en produit des clients (commerçantes détaillantes) bien déterminés et sur commandes. D'autres sont des maris, des membres de la famille où il y a une commerçante et qui se retrouvent dans l'obligation d'aller s'approvisionner dans les villages un peu lointains où les produits coûtent moins cher par

rapport aux villages voisins ou par rapport aux prix des autres fournisseurs. Enfin, ce sont les paysans des villages voisins qui choisissent d'approvisionner directement les différents marchés du camp. Mais tout cela n'empêche pas qu'il y ait de petites commerçantes détaillantes qui choisissent elles-mêmes de s'approvisionner directement sur les différents marchés des villages voisins du camp pour gagner un peu plus. Que ce soient les grossistes, les paysans rwandais où les réfugiés, pour faire entrer des marchandises à des fins commerciales dans le camp exigent de l'autorisation du MINEMA.

Photo3 : Transport de marchandises à vélo



Source : UNHCR-Rwanda (13/09/2016)

Cette image illustre un exemple des fournisseurs de marchandises à vélo. Il pourrait s'agir d'une part des paysans rwandais provenant des villages voisins du camp et ayant l'autorisation de la MINEMA pour entrer à l'intérieur du camp avec des marchandises à des fins commerciales, qui choisissent de vendre leurs produits directement aux petites commerçantes détaillantes à l'intérieur du camp où les prix sont un peu élevés par rapport à ceux des villages voisins. Et d'autre part des hommes réfugiés du camp de Mahama ayant aussi l'autorisation de MINEMA pour faire entrer des marchandises à des fins commerciales également. Ces petits fournisseurs comme nous allons les appeler, fonctionnent différemment des grossistes. Eux n'attendent pas le jour du grand marché pour apporter leurs produits et ont un réseau de clients bien établi qu'ils approvisionnent, ce qui leur permet de tenir face aux grands fournisseurs. Nous avons remarqué

par exemple que les fournisseurs à vélo qui sont réfugiés, fournissent leurs produits dans la plupart des cas sur commande aux membres de leurs familles, à leurs amis ou à leurs voisins. Ce qui leur évite des invendus.

Durant notre enquête, nos interlocuteurs et interlocutrices nous ont expliqué que les prix des produits sont un peu élevés au camp par rapport aux villages rwandais qui les entourent et que plus on s'éloigne vers des villages lointains plus les prix des produits deviennent de plus en plus bas. Ce qui motive les fournisseurs à parcourir des kilomètres pour gagner un peu plus.

C'est tous les lundis qu'il y a le grand marché. Là où les grossistes (les non-réfugiés) venant de l'extérieur avec l'autorisation de la MINEMA entrent dans le camp, avec leurs marchandises pour approvisionner les quatre marchés du camp. Ces fournisseurs amènent leurs marchandises contenues dans des camions dont la plupart sont loués dans la ville de Kirehe pour cette tâche. Ils étalent leurs marchandises à l'entrée des marchés où seules les petites commerçantes détaillantes ont le droit de s'approvisionner en produits pour enfin revenir les vendre au reste des réfugiés à un prix légèrement élevé pour gagner un petit profit. Ce qui crée des mécontentements et des tensions entre les privilégiés (petites commerçantes détaillantes) et le reste des réfugiés.

Une femme rencontrée à l'entrée du marché de MahamaII le jour du grand marché et que nous allons le nommer « Françoise », nous a expliqué que même si tu as un peu d'argent le jour du grand marché sans être dans le cercle des petit(e)s commerçant(e)s détaillant(e)s du camp, tu ne peux pas acheter des produits directement aux fournisseurs à moins que tu passes par un ami, un voisin ou un membre de ta famille qui fait partie de ce cercle des commerçant(e)s pour qu'il/elle puisse acheter tes produits à son nom. Sinon c'est impossible car tout le monde connaît tout le monde et ils sont obligés de suivre cette règle.

Nous avons essayé de savoir l'origine, le garant de cette règle, le pourquoi personne ne la conteste. Mais, tous nos interlocuteurs et interlocutrices nous ont répondu qu'ils ont trouvé les choses comme telles et que c'est ainsi que leur société marche. Que même s'il existe des mécontentements personne n'oserait à s'opposer à cette règle.

Des liens de dépendance entre fournisseurs et leurs clients (les petites commerçantes détaillantes du camp) ont fini par se créer. Nous avons pu observer que certaines commerçantes s'approvisionnent en produits par crédits selon les affinités qui se sont créées entre elles et les fournisseurs. Cette pratique est avantageuse de la part des fournisseurs car ça leur permet de

limiter les invendus et de fidéliser leurs clients. Mais aussi de la part des clients (les petites commerçantes détaillantes) qui s'approvisionnent à crédit et qui pourraient payer leur crédit après avoir vendu et tiré de bénéfice quels qu'ils soient. Cette pratique engendre souvent des tensions quand il y a des retards ou refus du remboursement du crédit. Parfois, ce genre de tension peut finir devant le conseil d'un groupe auquel la commerçante appartient ou d'un comité du voisinage réuni dans le but de trouver une solution à l'appel du fournisseur (le créancier). Rares sont des litiges qui montent jusqu'à la police du camp comme nous allons le développer au point suivant (III.6. Les tensions entre activités commerciales et activités sociales).

III.5. Quelques facettes des pratiques de formation des prix et des micro-crédits aux clients

Le prix des produits dans les différents marchés ou dans d'autres lieux de vente (boutiques, dans les rues, devant les maisons, autour des marchés) au camp est quelque chose qui varie d'une commerçante à l'autre. Cette variabilité des prix pour le même produit par exemple est due à sa provenance c'est-à-dire là où il est produit, le trajet qu'il fait pour atterrir sur les marchés du camp, la façon dont il a été transporté, les dépenses et les taxes que le fournisseur a dû faire pour que la petite commerçante puisse l'avoir, le bénéfice que le fournisseur ou la petite commerçante souhaitent tirer de la vente. Les petites commerçantes avant de fixer les prix sur les produits tiennent compte premièrement du pouvoir d'achat de leurs clients (les réfugiés), des prix sur les marchés des villages voisins. Car si les prix des produits sont très élevés, personne ne va les acheter et tous les réfugiés choisiraient de parcourir des kilomètres pour s'approvisionner dans les marchés des villages voisins du camp d'après les dires d'une maman commerçante que nous avons interviewé à son stand sur le bord de la route qui mène au marché de Kumunyinya.

Malgré cela, la différence des prix est tellement légère et souvent la différence est exprimée en termes de quantités. Par exemple une commerçante pourrait vendre trois oignons à 20 Francs rwandais, une autre à côté quatre ou cinq oignons pour le même prix.

Photo4 : Image illustrant le partage de produit après la récolte au sein de la coopérative Abanyamwete



Source : maison Shalom internationale

Prenons toujours l'exemple de l'oignon qui est cultivé dans la région ainsi qu'au camp par la coopérative Abanyamwete comme l'image l'atteste. Durant notre séjour à Mahama, nous avons fort remarqué que les prix pouvaient varier d'une commerçante à l'autre pour un même produit. Comme nous venons de le démontrer. Ce qui n'était pas étonnant pour les habitants (les clients) du camp.

Avec le même exemple d'oignon, nous avons remarqué que les oignons livrés par les fournisseurs à vélo étaient légèrement chers par rapport à ceux qui étaient livrés par les paysans rwandais. Ceux-là étaient légèrement chers par rapport à ceux qui étaient produits localement par la coopérative Abanyamwete. Les oignons livrés par les grossistes étaient les moins chers de tous, car eux vendaient en une très grande quantité. Ce qui leur permet de couvrir leurs dépenses et taxes d'après les dires d'un fournisseur rencontré au marché de MahamaIII.

Malgré cette variabilité des prix, nous avons pu observer que pour les clients, les relations qu'ils entretiennent avec les petites commerçantes du camp l'emportent sur la différence des prix dans leur choix.

Photo5 : Image illustrant une femme devant son stand dans l'une des marchés du camp



Source : UNHCR Rwanda (13/09/2016)

Une femme rencontrée devant un stand au marché de MahamaI en train de faire ses achats nous a expliqué que la plupart des réfugiés entretiennent des liens avec une ou plusieurs commerçantes. Elle a continué son témoignage en disant : « Avoir une commerçante au camp qui a confiance en toi, à qui tu peux demander de l'aide à tout moment et te dépanner d'un crédit en huile, en farine de manioc ou en haricot est la chose la plus rassurante quand on a une famille à nourrir. ». Ce qui a été confirmé par nos observations, que les clients privilégiaient la fidélité, la consolidation de la double relation commerciale et sociale plutôt que de chercher à chaque fois à aller faire des achats là où c'est moins cher. Mais tout n'est pas toujours rose. Ces relations créent parfois des tensions entre les commerçantes et les clients, lorsque les crédits ne sont pas honorés.

III.6. Les tensions entre activités commerciales et activités sociales

Les tensions et les conflits existent de temps en temps dans tous les milieux sociaux, les groupes sociaux. Le système dans lequel les activités commerciales des femmes réfugiées de Mahama évoluent, est un système basé sur l'entraide et la solidarité, engendrées par des liens sociaux. Dans ce système, la pratique des crédits (en argent ou en marchandises) est monnaie courante que ce soit entre les fournisseurs et les petites commerçantes ou ces dernières et leurs clients. Comme nous l'avons déjà mentionné. La première tension est celle qui concerne les privilèges

que les commerçant(e)s se sont octroyé(e)s. Où ils protègent leur business en interdisant par exemple le jour du grand marché que les simples habitant de Mahama (les réfugiés qui jouent le rôle de clients) puissent acheter leurs marchandises directement aux fournisseurs. Et que ni ces grossistes fournisseurs, ni les simples clients, personne n'ose remettre en question cette règle. Malgré les mécontentements et les propos de révolte que nous avons pu recueillir de la part des simples clients. La seconde tension n'est pas généralisée comme la première, mais elle est assez courante et s'observe dans tous les deux milieux. Que ce soit entre les fournisseurs et les petites commerçantes ou entre ces dernières et leurs clients. Cette tension est générée par le retard ou le refus de paiement d'un crédit de marchandise, quand le fournisseur a dû avancer des marchandises à une petite commerçante, ou bien dans le cas où cette dernière a dû avancer de marchandises à un de ses clients et qu'il tarde ou refuse de payer. L'autre cas est celui où la petite commerçante avance de l'argent à un fournisseur c'est-à-dire paie en avance sa commande et que par la suite, le fournisseur tarde ou n'honore pas carrément la commande.

Vu que les réfugiés de Mahama vivent en communauté, que leur mode de vie est régi par des règles que la plupart essaie de respecter, les tensions, les litiges sont souvent réglés au sein de la communauté et rare sont ces litiges qui montent jusqu'à la police du camp. Car la plupart de ces litiges sont fondés sur la parole donnée entre deux personnes, la confiance mutuelle et les liens qui existent entre elles. Et le manque de témoin ou de preuve écrite pousse les intervenants à se rabattre toujours en premier lieu à la justice de proximité qui peut être rendue par les différents groupes auxquels ils appartiennent. Quand il y a un défaut de paiement et que les deux personnes n'arrivent pas à s'entendre, le créancier peut décider de chercher la justice en réunissant par exemple quelques membres du voisinage ou de l'église, de la chorale, de la tontine, de la coopérative, etc. Cela va dépendre du groupe dont le débiteur fait partie et du fait qu'il accepte le comité. Ces membres une fois convoqués, vont former un petit comité qui va les écouter et essayer de trouver une entente et de résoudre le problème. La résolution réside dans la plupart des cas, dans la proposition d'un nouveau délai de paiement, des nouvelles modalités de paiement auxquelles les deux parties doivent s'adhérer, avec la supervision du comité choisie. Ensuite le comité désigne un de ses membres qui va recevoir la somme du côté du débiteur pour la transmettre au créancier. Si le comité n'arrive pas à trouver un compromis, il va déléguer deux ou trois personnes qui vont faire servir de témoins devant la police du camp et l'affaire va suivre la procédure normale de la justice, selon les dires d'une boutiquière du camp avec laquelle nous nous sommes entretenus. Mais, elle souligne que c'est rare que les

litiges arrivent à ce stade de la police. C'est surtout quand il y a eu des menaces, des violences physiques que l'affaire monte directement à la police du camp.

III.7. Les sources de financement des activités commerciales des femmes de Mahama

L'aide que les réfugiés du camp de Mahama reçoivent de la part du PAM chaque mois comme « ratio du mois » est constitué par une somme de 3040 francs rwandais par personne dans une famille ou à une personne isolée. Cette somme correspondait à 2.59 euros selon le taux de change des trois bureaux de change consultés le 24 avril 2021 et est jugée dérisoire selon les réfugiés. Ce qui fait que chaque mois les marchés du camp de Mahama sont alimentés par une part importante de la somme d'environ de 153.830.080 francs rwandais destinée aux 50 602 réfugiés burundais environ que comptait le camp le 30 avril 2021 comme nous l'avons déjà mentionné dans le deuxième chapitre.

Cette somme de 3040 francs rwandais est bel et bien insignifiante pour la survie d'un réfugié mais pour le petit commerce des femmes du camp, elle n'est pas négligeable. De ce fait, cette aide financière de PAM finance de près ou de loin les activités commerciales des femmes de Mahama. Car c'est premièrement grâce à cette somme que les clients font leurs achats, c'est grâce à cette somme que les clients inspirent au départ de la confiance auprès de ces petites commerçantes en cas de crédit. C'est également grâce à cette somme que la plupart des femmes ont pu épargner au fil du temps et faire quelques économies par le biais de tontines appelées « Ikirimba » pour pouvoir démarrer leurs petits business.

Comme c'est le cas d'une femme commerçante nommée « Kanyamuneza » qui nous raconte qu'à leur arrivée, elle a formé un groupe de douze avec d'autres femmes qui faisaient partie de la chorale de leur église. Elles ont formé une tontine « Ikirimba » avec laquelle, elles devraient cotiser une somme de 200 francs rwandais par mois et chaque membre recevait une somme de 2400 Francs rwandais quand son tour arrivait. C'était une tontine de circonstance qui avait pour objectif de leur permettre à mettre sur pied un petit commerce. Cette tontine « Ikirimba » a duré douze mois, la période qui était nécessaire pour que les douze femmes puissent recevoir leur capital de 2400 francs rwandais.

L'autre source de financement provient des salaires journaliers que certaines femmes tirent du travail qu'elles effectuent dans les champs des Rwandais où elles peuvent gagner jusqu'à 500 francs rwandais par jour.

Comme nous avons pu le remarquer, à part des femmes qui ont des stands dans les quatre marchés ou qui détiennent des boutiques, des restaurants, la majeure partie d'autres femmes qui font leurs petits commerces autour des marchés, dans les rues du camp ou devant leurs maisons combine cette activité avec d'autres activités économiques génératrices de revenus comme celle de travailler dans les champs des Rwandais, ou sur les chantiers de construction pour pouvoir alimenter leur capital. Comme une femme nommée « Kaneza » le témoignait également en disant qu'elle avait commencé à travailler sur un chantier de construction comme aide-maçon pendant trois mois où elle travaillait trois jours par semaine avec un salaire de 500 francs rwandais par jour ce qui lui a permis de financer son petit commerce de légumes devant sa maison. Elle a continué en disant qu'elle avait cessé d'aller travailler sur les chantiers dès qu'elle avait appris qu'elle était enceinte. Concernant le montant qu'elle a investi comme capital dans son commerce, elle nous a expliqué que c'est difficile qu'elle puisse le connaître car l'argent qu'elle gagnait, était éparpillé dans plusieurs dépenses.

Comme nous avons pu le constater durant notre enquête, l'activité commerciale que ces femmes pratiquent est juste pour se dépanner, compléter leurs dépenses. Par exemple, nous avons pris trois cas de femmes où l'une possède un stand au marché de MahamaI, un autre a un stand devant sa maison et le dernier qui pratique son commerce dans la rue qui mène vers le marché de MahamaIII. Avec ces trois exemples nous avons pu comprendre que le fait que des femmes possèdent de marchandises sans crédit (c'est-à-dire avoir ses propres marchandises, qui leur appartiennent sans aucune dette, qui représente leurs propres capitaux) ne veut pas dire que demain ou après-demain elles ne pourront pas se retrouver avec des marchandises à crédit ou avec zéro marchandise (de ce fait, elles seront amenées à recommencer presque comme à la case de départ.).

Ces trois femmes nous ont témoigné qu'elles font leurs petits commerces depuis 2016 et que jusqu'à maintenant elles sont incapables de dire combien elles gagnent par mois. Car parfois il leur arrive par exemple d'utiliser toutes leurs économies quand un membre de leurs familles tombe malade et de recommencer à zéro leurs commerces grâce au système de crédit avec leurs fournisseurs ou avec leurs collègues commerçantes, ou encore avec de crédits en argent toujours sans intérêt de la part de la tontine « Ikirimba » auxquelles elles appartiennent tous les trois.

La femme qui a un stand devant sa maison a ajouté qu'une fois son frère qui travaille dans la ville de Kigali comme chauffeur de taxi lui est venu en aide en lui envoyant une somme de 10000 francs rwandais quand son fils aîné était malade. Elle nous a raconté qu'elle a utilisé

6000 francs rwandais pour les soins de son fils et le reste, elle l'a utilisé pour redémarrer son business.

Ces cas nous prouvent combien c'est difficile, voire même impossible d'évaluer financièrement le commerce des femmes de Mahama par manque de stabilité dans leurs activités. Car en plus de cela elles peuvent marquer une pause aussi dans leurs activités du jour au lendemain, suite à une hospitalisation d'un membre de famille par exemple, sans qu'une autre personne prenne le relais. Ce qui peut prendre plusieurs semaines voire même des mois.

Pour savoir ce qu'elles peuvent gagner par mois, par ans ou même par semaine, c'est quelque chose qui est difficile, comme elles le disent. Pour elles, leur première préoccupation c'est de faire tout pour nourrir leurs familles au jour le jour. Et, elles ont ajouté qu'elles ne font pas aussi l'évaluation, le bilan de ce qu'elles gagnent par manque d'exemple peut-être de la part des autres commerçantes (parce que c'est quelque chose qu'elles n'ont pas encore entendu ou vu chez les autres commerçantes).

Nous avons également remarqué l'existence des femmes qui font leur commerce en prenant à crédit des marchandises auprès des autres commerçantes pour ensuite aller les revendre à leur tour à un prix légèrement supérieur à celui proposé par le créancier pour en tirer quelques bénéfices. Cette pratique exige une confiance mutuelle entre les deux commerçantes et engendre souvent une certaine dépendance entre le créancier et débiteur comme nous l'avons déjà précédemment précisé.

Les fonds nécessaires au démarrage ou au maintien d'une activité commerciale peuvent provenir également de la vente d'une partie de l'aide matérielle que ces femmes reçoivent de la part d'UNHCR et de PAM. La majeure partie de cette aide est composée des habits, seaux, bidons, marmites, savons, casseroles, etc. Le capital peut ainsi provenir de la famille ou d'une aide à partir des réseaux de relations personnelles (amis, voisins ou les membres d'un réseau social) sous forme de dette souvent sans intérêt ou bien comme un don. Les formules pour financer et maintenir une activité commerciale au sein du camp sont multiples et montrent l'inventivité de survie des femmes de Mahama face à la précarité.

Avec le commerce des vivres (les légumes, les fruits, les céréales, etc.), nous avons pu remarquer surtout que dans ce type de commerce, ces femmes qui occupent le rang de commerçantes détaillantes, leur activité est parfois gérée comme une petite affaire familiale, même si au-devant de la scène ce n'est que la femme que nous voyons. Pour celles qui sont

mariées, leurs maris qui travaillent et qui le peuvent, financent le démarrage de leur activité. Pour que cela puisse procurer un revenu d'appui à la famille. D'autres sont financées par les membres de leurs familles (frères, sœurs, cousins, parents, etc.) se trouvant également au camp. Mais, ce sont souvent les membres de la famille restés au Burundi ou réfugiés soit dans les pays occidentaux, soit dans les différentes capitales des pays limitrophes ainsi que Kigali la capitale du Rwanda qui leur vient en aide sans aucun remboursement des fonds engagés.

Comme ces femmes n'ont pas de compte bancaire ou de téléphone mobile, c'est tout un réseau qui se met en place. Si une personne de l'extérieur du camp veut envoyer de l'argent, la bénéficiaire est obligée de chercher une personne au sein du camp qui a un téléphone avec un compte « mobile money ». Ou elle va directement vers les boutiquiers qui vendent les unités de recharge pour les cartes SIM et les services de transfert d'argent pour effectuer le retrait de l'argent via « mobile money ». Où elle demande un numéro de téléphone pour qu'elle la communique ensuite à la personne qui veut envoyer l'argent afin qu'elle puisse effectuer le transfert.

Malgré l'origine variée du capital, lorsque ces femmes reçoivent la somme, elle est investie dans l'achat des marchandises, et chaque jour ces femmes complètent leurs rations ou achètent à manger pour la famille avec les recettes des ventes. Ce qui fait qu'en manque d'assez de recettes n'hésitent pas à utiliser le capital ou les marchandises même pour nourrir leurs familles. Ce qu'est la principale barrière à la croissance du commerce des femmes de Mahama.

La plupart des femmes du camp qui entreprennent des activités commerciales participent également dans des tontines « Ikirimba » et des groupes sociaux de commerçantes. En versant une partie de leurs recettes des ventes dans les tontines « Ikirimba », elles épargnent de l'argent qui peut être réinvesti dans leurs activités plus tard ou bien à satisfaire certains besoins qui surgissent d'un coup comme nous l'avons déjà développé dans nos propos antérieurs (l'hospitalisation ou le Dèce d'un membre de famille). De même, en participant dans les tontines « Ikirimba » ou dans ces groupes de commerçantes, elles ont plus de facilités pour constituer des liens, des réseaux de relations personnelles, grâce auxquels il est possible d'obtenir des crédits (en marchandises ou en argents) dans la plupart des cas sans intérêts.

III.8. La tontine « Ikirimba » et les pratiques de solidarité et d'entraide

Le système commercial dans lequel des femmes de Mahama opèrent leurs business, est un système fondé sur différentes pratiques d'entraide commerciale comme nous avons pu le constater lors de nos investigations et observations sur terrain.

Avec l'extrême pauvreté dans laquelle évoluent ces commerçantes, la grande majorité d'entre elles possède des activités commerciales qu'elles doivent à l'aide de voisins, de membres de famille ou d'un groupe social dont elles font partie.

Dans le cadre de leur activité commerciale, l'entraide se fait souvent sous forme d'un don ou d'un crédit en argent sans intérêts, en marchandises ou même, d'un crédit en une petite place au sein d'un stand au marché selon différents témoignages.

D'après les témoignages recueillis, nous allons présenter les cas qui caractérisent ce petit commerce des femmes de Mahama. OÙ une des femmes nommées : « Pauline » qui nous relate dans ses propos : « j'ai commencé mon petit commerce de fruits et légumes à partir d'une somme de 2000 francs rwandais que ma mère m'avait prêtée sans intérêts et que j'ai remboursée après six mois (le même montant de 2000 francs rwandais). Je faisais mon petit business devant notre maison durant deux ans, après j'ai commencé à chercher un stand sur l'une des marchés du camp mais en vain. C'est par après qu'une amie à moi a accepté de me sous louer à crédit une petite place dans son propre stand au marché de Mahama III. La sous-location était pour une somme de 3000 francs rwandais sur une période d'une année. J'y ai passé une année et deux mois avant que j'obtienne mon propre stand que j'occupe actuellement. Tout ça, je le rends grâce à Dieu qui a œuvré à travers ma mère et mon amie. Actuellement je vends au détail du riz, du haricot, de la farine de manioc et de la farine de maïs. »

Tableau2 : Compte du cycle marchand de Pauline

Produits	Quantités	Prix d'Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Haricot	200Kg	80000Francs	420Francs/Kg	84000Francs
Riz	150Kg	81000Francs	550Francs/Kg	82500Francs
Farine de Manioc	200Kg	84000Francs	450Francs/pièce	90000Francs
Farine de Maïs	200Kg	96000Francs	500Francs	100000Francs
Totale		341 000Francs		356 500Francs

Source : Notre enquête

Pour le stock que nous avons trouvé à la disposition de Pauline le jour de notre entretien, nous avons pu évaluer une marge de bénéfice de 15500 francs rwandais pour ce stock (356500 francs – 341000 francs).

Elle nous a expliqué que les prix varient d'un vendeur à un autre suivant les prix auxquels ils ont pu s'approvisionner auprès de leurs fournisseurs et en fonction également de la marge de bénéfice qu'ils espèrent en tirer.

Quand nous lui avons posé la question de savoir combien elle gagne par mois ou par an, elle nous a répondu que ça serait difficile pour elle, d'évaluer son commerce par mois ou par an. Que pour elle, son activité se limite à acheter de marchandises à son fournisseur, de les vendre pour pouvoir gagner de quoi nourrir sa famille. Elle raconte que son évaluation, elle l'effectue en avance pour chaque nouvel approvisionnement (chaque nouveau stock) afin de savoir

comment elle va fixer les prix pour éviter de vendre à perte. Mais que la stabilité des prix n'est jamais garantie vu que les prix tiennent compte aussi des flux des clients et qu'il arrive parfois qu'elle revienne à la baisse ces prix et de revendre à perte juste pour écouler son stock afin d'éviter sa dégradation.

Après, tout se mélange selon ses propos. Car, c'est dans cet approvisionnement qu'elle va retirer de la farine pour nourrir sa famille. C'est aussi dans les ventes réalisées qu'elle va retirer de l'argent pour acheter du sel par exemple. Ce qui serait difficile d'enregistrer tout ce qu'elle fait avec son propre business. Elle ajoute que c'est dès qu'elle voit qu'il lui reste une petite quantité de marchandise qu'elle peut vendre en une journée, qu'elle songe à faire une nouvelle commande, un nouvel approvisionnement selon ses propos toujours.

Une femme nommée : « Véronique » nous raconte dans ses propos : « j'ai commencé mon petit business à partir des bananes plantains vertes que je recevais à crédit de la part d'un ami de mon mari qui fournit le marché de Kumunyinya en bananes. Je recevais mes bananes à crédit tous les mardis afin de les vendre pour tirer quelques bénéfices et je devais les rembourser les vendredis de la même semaine afin de garder ma crédibilité et d'être fourni le mardi suivant. Ça a continué jusqu'au mois de juin de l'année dernière (2019) où ma fille cadette a été hospitalisée. J'ai dû dépenser tout mon argent pour les frais d'hospitalisation ainsi qu'à l'achat des médicaments, ce qui a causé ma faillite et de recommencer à zéro. Actuellement, j'effectue mon business de bananes plantains vertes que j'obtiens toujours à crédit au bord de la route qui mène au marché de Mahama II. ».

Tableau3 : Compte du cycle marchand de Véronique

Produits	Quantités	Prix d'Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Bananes plantains vertes	Cinq régimes d'environ 600 pièces	24000Francs	45Francs/Kg	27000Francs
Totale		24000Francs		27000Francs

Source : Notre enquête

Le jour où nous avons interviewé Véronique, nous l'avons trouvé avec cinq régimes de Bananes plantains vertes. Avec lesquels, elle espérait gagner une somme de 3000 francs rwandais (27000 francs – 24000 francs) après avoir remboursé son fournisseur.

Une des femmes appelée « Rosine » qui fait son business au marché de Mahama III, nous relate qu'elle a commencé au début par la vente devant sa maison des marchandises acquises à crédit auprès de sa voisine, avec pour obligation corollaire de remboursement le soir de chaque jour avec un petit pourcentage d'intérêt. Ce qui lui a permis par après d'avoir son propre stand au marché de Mahama III.

Tableau4 : Compte du cycle marchand de Rosine

Produits	Quantités	Prix d'Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Tomates	Panier de 50 pièces	1350Francs	30Francs/pièce	1500Francs
Avocats	Panier de 30 pièces	5 800Francs	200Francs/pièce	6000Francs
Poivrons	Panier de 50 pièces	800Francs	20Francs/pièce	1000Francs
Bananes mûres	Un régime d'environ 125 pièces	3500Francs	30Francs	3750Francs
Chaux	Panier de 30 pièces	5750Francs	200Francs/pièce	6000Francs
Mangues	Panier de 30 pièces	2800Francs	100Francs/pièce	3000Francs
Bananes plantains vertes	Un régime d'environ 125 pièces	5900Francs	50Francs/pièce	6250Francs
Totale :		25900 Francs		27500 Francs

Source : Notre enquête

Rosine nous a expliqué qu'elle n'a jamais fait partie d'un groupe de tontine au camp, vu la mauvaise expérience de sa grande sœur qui a perdu son argent dans une tontine « Ikirimba » dont elle faisait partie. Qu'elle continue de pratiquer la stratégie de crédit de marchandises. Car, selon ses propos, elle n'engage aucune somme directe dans son business depuis le premier jour qu'elle a commencé cette activité. Que son commerce, se résume juste à prendre des marchandises à crédit auprès d'un fournisseur, fixer des prix qui lui permettent d'avoir une certaine marge de bénéfice après le remboursement. Mais que tout ne marche pas toujours comme prévu. Que parfois les marchandises se dégradent ou elle prend une certaine quantité pour la consommation familiale. Et quand ça dépasse les ventes réalisées, elle demande de l'aide en argent auprès de son mari pour compléter le remboursement.

Selon elle, actuellement, elle fait des affaires avec un des grossistes qui fournissent le marché de MahamaIII. Avec qui, elle avait contracté un crédit de marchandises à hauteur de 25900 francs rwandais comme elle l'a précisé au cours de l'entretien. Elle a ajouté que si elle arrive à vendre toutes les marchandises le même jour, ces ventes devraient représenter un montant de 27500 francs rwandais. Avec un gain de 1600 francs rwandais après le remboursement de la somme de 25900 francs rwandais. Sinon, elle devra rembourser selon ses ventes journalières sur un délai de cinq jours.

Une dame nommée « Spés » qui fait un petit commerce de légume et fruit, avec qui nous nous sommes entretenus à son stand devant sa maison, nous a témoigné que : « Je me suis réfugiée avec mes deux filles en Janvier 2016 après avoir appris que mon mari avait été arrêté par les services de renseignements burundais. Arrivée à Mahama, j'ai mené une vie très difficile dont je n'ai pas les mots pour la décrire. Un jour, une voisine à moi est venue me proposer de la remplacer dans son petit business contre un petit pourcentage pour chaque vente effectuée vu qu'elle était enceinte de plusieurs mois, chose que j'ai accueillie comme un cadeau du ciel. Ce petit pourcentage, auquel j'ajoutais une petite marge sur les prix des ventes que je réalisais m'a permis de gagner une certaine somme d'argent. Après cinq mois de service pour le compte de ma voisine, j'ai pu gagner assez pour commencer mon propre petit commerce de légumes et de fruits devant ma maison. Mon commerce me permet ces temps-ci d'assurer le strict minimum de besoins pour mes deux anges. ».

Tableau5 : Compte du cycle marchand de Spés

Produits	Quantités	Prix d'Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Tomates	Panier de 50 pièces	1500Francs	40Francs/pièce	2000Francs
Avocats	Panier de 30 pièces	5 700Francs	200Francs/pièce	6000Francs
Oignons	Panier de 50 pièces	400Francs	10Francs/pièce	500Francs
Chaux	Panier de 30 pièces	5600Francs	200Francs/pièce	6000Francs
Totale :		13200 Francs		14500 Francs

Source : Notre enquête

Cette dénommée Spés, là où nous l'avons rencontré devant sa maison, nous avons pu constater que ces produits lui permettaient de gagner ce jour-là une somme de 1300 francs rwandais (14500 francs - 13200 francs) à condition d'écouler toute sa marchandise et qu'elle n'avait aucune pression comme un crédit ou une dette envers d'autres commerçantes ou fournisseurs.

Une femme nommée « Kankindi » qui fait son commerce de tomates au bord de la route qui mène vers le bureau de « UNHCR » nous a raconté lors de l'entretien en ces mots : « j'ai démarré mon commerce de tomates grâce aux fonds que j'ai tiré de la vente de deux bidons

pour une somme de 2000 francs rwandais. Ces bidons faisaient partie de l'aide matérielle que j'avais reçue auprès de UNHCR. ».

Tableau6 : Compte du cycle marchand de Kankindi

Produits	Quantités	Prix d'Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Tomates	Panier de 80 pièces	1600Francs	30Francs/pièce	2400Francs
Total :		1600Francs		2400Francs

Source : Notre enquête

Le jour où nous avons réalisé l'entretien avec la dénommée Kankindi, nous l'avons trouvée avec un panier de tomates qu'elle essaie de vendre. Avec ces tomates, elle espérait gagner une somme de 800 francs rwandais (2400 francs - 1600 francs). Si aucune de ces tomates ne se dégradait ou qu'une dépense de tout genre ne surgissait, selon ses dires.

Une femme nommée « Agnès » que nous avons rencontrée à l'entrée du marché de Mahama I, nous a raconté qu'elle faisait partie de la coopérative « Abanyamwete ». Que pendant la journée, elle participait aux travaux de la coopérative avec d'autres femmes. Mais que le soir, elle se retrouvait en dehors du marché de Mahama I où elle cherchait une petite place pour vendre des oignons qu'elle obtenait à crédit au sein de la coopérative.

Tableau7 : Compte du cycle marchand d’Agnès

Produits	Quantités	Prix d’Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Oignons	Panier de 150 pièces	1200Francs	10Francs/pièce	1500Francs
Totale :		1200 Francs		1500 Francs

Source : Notre enquête

Cette dénommée « Agnès » nous l’avons trouvée avec un stock d’oignons, avec lequel elle estimait gagner une somme de 300 francs rwandais (1500 francs - 1200 francs) après avoir réalisé ses ventes et remboursé son crédit auprès de la coopérative.

Comme nous l’avons déjà relaté antérieurement par le témoignage de la dénommée « Kanyamuneza » qui a pu démarrer son commerce grâce aux cotisations de 200 francs rwandais par mois, pour une durée de douze mois dans une tontine « Ikirimba » de douze femmes dont elle faisait partie. Elle a reçu à son tour la somme de 2400 francs rwandais et a ouvert son commerce de légumes au marché de Mahama I.

Tableau8 : Compte du cycle marchand de Kanyamuneza

Produits	Quantités	Prix d'Achat	Prix de Vente Unitaire	Prix de Vente Totale
Tomates	Panier de 67 pièces	1500Francs	30Francs/pièce	2010Francs
Poivrons	Panier de 60 pièces	1000Francs	20Francs/pièce	1200Francs
Oignons	Panier de 80 pièces	500Francs	10Francs/pièce	800Francs
Chaux	Panier de 40 pièces	6000Francs	200Francs/pièce	8000Francs
Totale :		9000 Francs		12010 Francs

Source : Notre enquête

Le jour où nous l'avons interviewée, nous l'avons trouvée avec un stock de marchandises d'un montant équivalent à 9000 francs rwandais avec lequel elle espérait gagner après les ventes une somme de 3010 francs rwandais (12010 francs - 9000 francs). Elle nous a expliqué au cours de l'entretien que ce n'est pas tous les jours qu'elle a à sa disposition un stock pareil. Que son

stock de marchandises varie suivant les circonstances de la vie qu'elle traverse. Car c'est à partir de son business qu'elle arrive à assurer ses dépenses. Elle a ajouté qu'elle a dû recommencer de zéro plusieurs fois à cause des frais d'hospitalisation de son fils aîné qui a une santé fragile. Mais que grâce à la tontine « Ikirimba » de huit (8) commerçantes dont elle fait partie actuellement, elle arrive toujours à se relever grâce aux cotisations de 400 francs rwandais/semaine qu'elles font selon ses dires. Ce qui fait qu'elle reçoit en retour de ses cotisations une somme de 19200 francs rwandais/an, c'est-à-dire 3200 francs rwandais en six fois l'année.

Ceux qui n'ont pas eu la chance d'avoir une aide de la part d'un(e) ami(e) ou de la famille, ont choisi l'option d'adhérer à des coopératives ou de former des groupes d'entraide d'après les affinités qui les lient. Mais, il en existe d'autres qui ont développé leurs propres petits business à partir de leurs propres moyens comme c'est le cas de la dénommée « Jacqueline » qui nous témoigne dans ses propos : « Étant veuve avec trois enfants à ma charge. Arrivée à Mahama en janvier 2016, j'ai vite acheté une machine à coudre d'occasion avec le peu d'argent que j'avais sur moi. J'ai dû ouvrir un atelier de fortune devant ma maison, qui avec le temps m'a permis de scolariser mes enfants, compléter les aides que je reçois auprès d'UNHCR et de PAM. J'ai fait le choix d'acheter cette machine à coudre car la couture était déjà mon métier au Burundi. ».

Nous avons jugé plus pertinent ses différents cas qui caractérisent et représentent l'ensemble des pratiques de solidarité et d'entraide du commerce des femmes de Mahama. Nous avons pu analyser en profondeur en s'appuyant sur ces différents cas, mais aussi, sur nos observations et d'autres entretiens que le système de solidarité et d'entraide dans ces différentes formes se heurte toujours à de différentes circonstances sociales comme l'hospitalisation ou le décès d'un membre de la famille, ou du fait d'assurer les besoins (la nourriture, les habits, scolarisation et achat du matériel scolaire, etc.) de la famille qui peuvent conduire au bénéficiaire du système à la faillite. Comme ça a été pour la dénommée « Véronique » qui est loin d'être un cas isolé. Car, c'est grâce aux activités commerciales soutenues par ce système de solidarité et d'entraide que des femmes de Mahama arrivent à assurer le strict minimum de leurs besoins.

Nous avons remarqué une instabilité des prix des marchandises qui est due à de multiples facteurs à savoir :

- Pour un même produit, les prix varient d'une commerçante à une autre selon d'abord le prix auquel elles se sont fournies du produit. Car les prix d'un même produit varient également d'un fournisseur à l'autre comme nous l'avons bien déjà démontré antérieurement.
- Pour un même produit, les prix varient d'une commerçante à une autre d'après la marge de bénéfice que les commerçantes espèrent tirer de leurs ventes.
- Pour un même produit, les prix varient d'une commerçante à une autre selon l'état des produits ou la disponibilité du produit sur le marché. Car, par exemple, si une commerçante remarque que ses produits vont se dégrader, elle ne va pas hésiter à casser les prix. Ou d'augmenter le prix d'un coup sur un produit si elle remarque que le produit commence à se raréfier.
- Cette instabilité des prix est également due à la spéculation simple des commerçantes qui profitent de leur position de force. Comme l'a souligné un client que nous avons rencontré et interviewé au marché de MahamaII où il se plaignait de la spéculation des prix sur les produits par les commerçantes du camp : « à Mahama, les prix des produits peuvent varier d'un moment à l'autre chez une commerçante. Ça veut dire que les prix que tu trouves sur un produit le matin ne seront pas nécessairement les mêmes le soir. Il suffit seulement que la commerçante le décide pour que ça change. Et il arrive parfois que ce changement se généralise sur l'ensemble des commerçants du camp. »

Concernant l'évaluation de l'activité commerciale des femmes de Mahama pour savoir combien elles gagnent par mois ou par année, il s'est avéré impossible de le réaliser. Car, d'après les témoignages de ses commerçantes, elles ne comprenaient pas l'importance ou l'utilité de cette évaluation. L'unique évaluation que toutes les commerçantes interviewées ont confirmée est celle qu'elles effectuent à chaque nouvel approvisionnement (stock) afin de savoir comment elles vont fixer les prix pour éviter de vendre à perte. Car leurs activités commerciales se limitent à acheter de marchandises à leurs fournisseurs, de les vendre pour pouvoir gagner de quoi nourrir leurs familles selon leurs dires.

III.9. La tontine « Ikirimba »

La tontine « Ikirimba » est un système de crédit financier informel très répandu à Mahama et qui regroupe des commerçantes ayant l'envie de travailler en équipe. Il s'agit des groupes d'entraide qui se forment sur base des relations personnelles et de la confiance mutuelle qui engendrent ce système de tontine communément appelé « Ikirimba ». Ce système permet aux commerçantes de Mahama qui adhèrent, de mettre sur pied différentes activités commerciales.

La tontine « Ikirimba » comme nous l'avons observé et recueilli à travers de multiples entretiens est un système informel qui permet aux membres d'un groupe qui la pratique de procéder à la collecte d'une somme d'argent (la cagnotte) bien déterminer, auprès de tous les membres, un jour fixe de la semaine dont ils ont convenu. La collecte est effectuée par un membre désigné par l'ensemble du groupe. À la fin de la collecte, le collecteur donne la totalité de la somme le soir même à l'un d'entre eux d'après un ordre préétabli et met au courant le reste du groupe qu'il a rempli sa tâche. La personne qui reçoit la somme doit aussi confirmer au reste du groupe qu'il l'a bien reçu. En cas du non-respect de l'engagement par un membre de la tontine, le collecteur doit également le communiquer à tous les membres et la personne concernée doit s'expliquer au groupe. La plupart des cas, ce sont des retards qui sont honorés par la suite.

La grande majorité des tontines sont formées par douze membres, comme celle dont faisait partie la dénommée « Kanyamuneza » quand elle débutait son commerce. Nous allons prendre un exemple d'une tontine composée de 9 femmes et 3 hommes qui font leurs activités économiques au marché de Kumunyinya, où ces hommes et femmes nous ont relaté qu'ils se sont mis ensemble car ils se connaissent bien, que six des neuf femmes font partie d'une même chorale de l'une des églises du camp et qu'ils vivent tous dans le même secteur. Ils ajoutent qu'ils ont choisi d'être au nombre de douze afin d'avoir la somme quatre fois dans une année. Car ils partent du principe que chaque dimanche le collecteur doit collecter une somme de 300 francs rwandais de la part de chacun des douze et une somme totale de 3600 francs rwandais est octroyée le soir même à la personne dont c'est le tour de recevoir la somme (la cagnotte) communément appelé *ikirimba* selon leur jargon. Du coup ce sont quatre personnes par mois qui vont recevoir la somme de 3600 francs rwandais, ce qui fait que tous les douze membres auront eu leur somme dans les trois mois et la même somme quatre fois par an. Ce qui équivaut à une somme de 14400 francs rwandais/ an/ membre. Le jour de dimanche a été choisi selon leurs propos, parce que lundi est le jour du grand marché au camp et où les grossistes fournissent

de nouveaux produits aux marchés du camp. Cette somme d'argent (la cagnotte) leur permet d'accroître leur capital et de faire face à certains imprévus comme la hausse des prix le jour de l'approvisionnement, la maladie ou l'hospitalisation d'un membre de leur famille.

La tontine « Ikirimba » est régie des règles que tous les membres doivent respecter sans exception. Chaque groupe de tontine possède un président, un collecteur qui est également le trésorier dans la plupart des cas, un disciplinaire c'est-à-dire quelqu'un qui veille au respect des règles comme ça nous a été expliqué au cours de différents entretiens. En général, ce sont ces trois personnes qui veillent au bon fonctionnement de la tontine, qui présentent de nouvelles directives aux membres afin qu'elles soient approuvées ou pas. Chaque tontine est faite de ses propres règles, qui sont basées sur la confiance entre membres vu qu'elles ne sont écrites nulle part et que l'autorité du camp ne reconnaît pas ce système financier (la tontine). Ce qui fait la faille de ce système car des cas de malhonnêtetés et d'escroqueries de la part de certains membres se manifestent parfois et aucun n'a jamais été traduit en justice.

D'après une des femmes rencontrées sur le camp témoigne en ces termes : « je fais mon petit commerce de fruits et légumes sur une table devant ma maison et ça fait juste deux ans et demi qu'une femme avec qui on était dans la même tontine est partie avec l'argent qui était destiné à un autre membre du groupe. Cette femme jouait le rôle de collectrice et un jour, elle a collecté tout l'argent des membres du groupe comme elle était censée le faire. Mais vu que ce jour-là coïncidait avec le jour où elle avait prévu de rejoindre son mari qui était réfugié au Kenya, elle est partie avec tout l'argent et on a été obligé de refaire la collecte encore une fois pour régulariser la personne qui devrait recevoir la somme comme prévu dans les directives qu'on s'est fixées. Après cet incident, on a dû revoir les règles qui régissent notre tontine afin d'éviter ce genre de vol. Actuellement chaque nouveau membre qui désire adhérer notre tontine doit être parrainé par un des anciens membres de la tontine. »

Cette fragilité du système lié au risque de vol, pousse certains hommes et femmes à décliner ce système car certains ont eu de mauvaises expériences. Comme nous le témoigne une femme dénommée « Julienne » qui nous relate dans ses propos : « Je faisais partie d'une tontine de huit femmes jusqu'au mois de février 2019 où un certain mardi soir j'ai appris via un autre membre que cinq femmes de notre tontine avaient été rapatriées avec toutes leurs familles sans qu'elles ne nous en aient informées. Les règles de notre tontine disaient qu'en cas de départ d'un membre, ce dernier devait rembourser avant de partir l'équivalent de la somme restante du montant qu'il devrait cotiser durant toute l'année, ce que personne n'a respecté. Depuis ce jour,

j'ai décidé de ne plus faire partie d'un groupe de tontine aussi longtemps que je serais dans ce camp. Bien que, ce soit encore plus difficile de faire du business en étant isolée. ».

Tableau9 : Exemple de participation aux tontines Ikirimba

Activités économiques	Participants	Lieux d'exercice	Périodicité	Montant unitaire	Montant/semaine	Montant/An/Membre
Produits alimentaires	12	Marché de Kumunyinga	1/semaine	300 Francs rwandais	3600 Francs rwandais	14400 Francs rwandais
Boutiques/ Restaurant/Bistro	12	Secteur Mahama III	1/semaine	1500 Francs rwandais	18000 Francs rwandais	72000 Francs rwandais
Produits alimentaires	12	Marché de Mahama I	1/semaine	350 Francs rwandais	4200 Francs rwandais	16800 Francs rwandais

Vente des vêtements/ Légumes & Fruits	8	Les rues du camp, devant les maisons	1/semaine	200 Francs rwandais	1600 Francs rwandais	9600 Francs rwandais
Produits alimentaires	12	Marché de Mahama III	1/semaine	300 Francs rwandais	3600 Francs rwandais	14400 Francs rwandais
Légumes & Fruits	12	Au tour du Marché de Mahama III	1/semaine	200 Francs rwandais	1600 Francs rwandais	9600 Francs rwandais
Produits alimentaires/Fournisseur	8	Marché de Mahama II	2/semaine	400 Francs rwandais	3200 Francs rwandais	38400 Francs rwandais

Source : Notre enquête

D'après nos observations, la tontine Ikirimba n'a pas seulement une dimension sociale (l'entraide et la solidarité), elle permet également que l'argent circule rapidement, de manière continue au sein du groupe de tontine et les adhérents varient constamment leurs positions de créancier et de débiteur. Le cycle de la tontine est toujours limité dans le temps, ce qui fait que les participants ne durent pas dans la position de créancier ou de débiteur. Chacun emprunte de

l'argent à tous et chacun prête de l'argent à tous. Et cela se passe dans une réciprocité bien cordonnée.

Nous nous sommes posé la question de savoir la taille des flux financiers qui sont engagés dans le système de tontine Ikirimba et le nombre de femmes qui sont impliqués dans ce système. Mais, nous nous sommes heurtés à un système financier très complexe :

- Où les participants entrent et quittent le système comme ils entendent.
- Où les participants peuvent appartenir dans plusieurs groupes de tontines et revendiquer l'appartenance de certains.
- Où les règles qui régissent ce système varient d'un groupe à un autre, les montants de cotisation varient également d'un groupe à un autre sur des durées du cycle variables également.
- Où que ce soit le nombre des membres, les règles, les montants de cotisation ou les durées du cycle, peuvent varier à tout moment au sein d'un même groupe de tontine.

Tous ces différents facteurs démontrent la complexité de ce système et le pourquoi nous n'avons pas pu avoir les données sur le nombre de femmes et sur la taille des flux financiers qui sont engagés dans le système de tontine Ikirimba.

Bien que le système de tontine « Ikirimba » soit bien connu et très pratiqué au sein du camp. Nous avons remarqué que certaines commerçantes lui ont tourné le dos à cause de mauvaises expériences (vol, malhonnêteté des membres, etc.) ou des témoignages négatifs d'un de leur proche. De plus, tout le monde ne réussit pas à développer son business via ce système. Il y a beaucoup d'adhérents qui tombent en faillite, mais le bon côté des choses est que la tontine « Ikirimba » aide les adeptes à bénéficier la solidarité des groupes dans lesquels elles évoluent pour se relever.

III.10. Réseaux sociaux et tontines : Cas de « Ikirimba »

Pour notre recherche, un réseau social (réseau de solidarité, réseaux d'entraide) est un groupe de personnes liées par un ou des intérêts communs (le profit, l'entraide, la solidarité, etc.). Ce sont des groupes sociaux (chorale, coopératives, le voisinage, groupe de collègue commerçante), des groupes d'entraide, de solidarité. C'est le cas par exemple des groupes de femmes commerçantes de Mahama qui participent dans des tontines « Ikirimba » ou qui

participent dans des pratiques d'entraides et de solidarité (autres formes de tontine sociale) telles que :

- Des commerçantes qui possèdent des stands dans un même secteur du marché et qui s'entraident mutuellement. Cette entraide s'organise en cas de cérémonie de mariage et de naissances. Et en cas de décès d'un proche (parent, enfant ou mari) ou de la commerçante elle-même. Ce réseau de commerçantes participe en témoignant un soutien moral, matériel et surtout financier lors de l'évènement en collectant des fonds pour soutenir leur collègue. Et parfois indépendamment des différentes tontines « Ikirimba » auxquelles elles appartiennent. Concernant le décès, si une commerçante (peu importe où elle pratique son commerce) perd un proche direct (c'est-à-dire un parent, un enfant, un frère, une sœur ou un mari) ou si c'est la commerçante qui meurt, ses collègues commerçantes proches participent dans toutes les cérémonies funéraires. Son voisinage et les proches de son église participent également. Chaque groupe social choisit un représentant qui va collecter des fonds et chaque personne va donner ce qu'elle estime correcte selon elle. Suivant surtout les affinités, la proximité ou l'amitié qui existent entre elle et la commerçante. Le représentant réuni la somme et présente la somme accompagnée d'une liste des participants à la collecte dans une enveloppe le jour des funérailles à la commerçante ou à la famille de la commerçante. Tous les différents groupes s'organisent pour participer tous les soirs au deuil, depuis le jour du décès jusqu'à la levée de deuil afin de reconforter la famille. Pour les autres événements (le mariage et la naissance), les commerçantes manifestent également leur solidarité. Si c'est la commerçante ou un de ses enfants qui se marie, les différents groupes auxquels elle appartient, la soutiennent moralement en participant physiquement à la cérémonie et financièrement en donnant à la commerçante une enveloppe issue des cotisations des membres le jour du mariage. Et si c'est la naissance d'un enfant, les femmes de son voisinage s'organisent en lui apportant des repas durant les premiers jours qui suivent l'accouchement. Les autres membres des différents groupes sociaux auxquels elle participe viennent la rendre visite à la maison pour la féliciter selon la proximité qui existe entre eux en apportant de la nourriture, des vêtements pour le bébé, de la biberon, etc. comme cadeau à la famille.

- Des commerçantes participent dans des réseaux de crédit de marchandises. Dans les groupes en question, les participantes échangent des crédits de marchandise. C'est-à-dire que lorsqu'une commerçante ne dispose plus de marchandises ou qu'elle est en faillite, peut demander un crédit de marchandise à l'une des membres du groupe au hasard qui en a assez avec la condition de le

rembourser la même quantité de marchandises ou l'équivalent en argent selon la modalité que les deux se sont convenu.

Les réseaux sociaux jouent un rôle primordial dans le bon fonctionnement des activités commerciales des femmes de Mahama. Ces réseaux sont généralement basés sur des liens positifs (la confiance, le bon voisinage, la bonne cohabitation, etc.). Tel qu'il y a une connexion directe ou indirecte entre tous les participants permettant ainsi la continuité du bon fonctionnement et la circulation des ressources (argent, travail ou faveurs) entre elles. Dans différents groupes que nous avons pu observer, nous avons pu remarquer que la plupart des femmes sont animées par une volonté de construire des liens sociaux que de chercher du profit seulement. Malgré différents conflits et tensions qui se manifestent de temps en temps.

Durant notre enquête, nous avons pu observer que le système de la tontine était bien lié aux activités commerciales de ces adhérentes. Nous avons pu remarquer cette dépendance qui règne entre les adeptes du système et le fonctionnement de leur commerce (dépendance entre commerce et Ikirimba). D'une part, lorsqu'une participante manquait à son devoir de cotisation ou marquer du retard, l'explication était presque la même (donner moi du temps mon affaire ne marche pas comme je le voulais ou je suis en faillite ou bien encore, avance-moi de crédit pour relever mon business et je vais ensuite régler tous mes dettes) et d'autre part, l'Ikirimba fonctionne grâce aux cotisations de ces membres, ce qui veut dire qu'il dépende du bon fonctionnement du business de ses membres.

- Les problèmes et les limites de la tontine « Ikirimba »

Les commerçantes de Mahama évoluent dans un environnement d'extrême pauvreté. Où, les activités commerciales qu'elles entreprennent se heurtent à de multiples entraves, de multiples problèmes. Ce qui se répercute sur le bon fonctionnement de la tontine dans laquelle elles participent. Les limites et les problèmes d'Ikirimba trouvent surtout leurs origines dans les fondements du système, dans la manière dont est organisée la tontine et dans la manière dont fonctionne la tontine.

Durant notre enquête, nous avons remarqué que les problèmes étaient liés surtout au fonctionnement du système car Ikirimba est un système fondé sur la confiance premièrement, sur des liens, des relations que les membres d'un groupe entretiennent mutuellement. Il suffit qu'il ait une dispute, un malentendu entre les membres, ou un vol des cotisations pour que cette base s'effondre. L'autre problème est lié aux manques des règles écrites et le manque de

reconnaissance du système de la part des autorités du camp. Ce qui cause problème en cas de litige devant la justice.

Les limites du système Ikirimba sont liés surtout aux faibles montants de la cotisation des commerçantes de Mahama. Ce qui bloque indirectement la croissance du commerce de ces participantes. Car, pour avoir un crédit, la participante doit attendre que son tour arrive. S'il y a l'urgence (en cas de Décès d'un membre de famille, d'hospitalisation, d'un besoin urgent d'achat de marchandise, etc.), la participante doit essayer de convaincre la personne qui devrait recevoir la cagnotte de lui céder la place si et seulement si la participante attendait également son tour dans ce même cycle. Si non les membres avec qui elle partage la tontine, peuvent cotiser en dehors de la tontine en question pour lui venir en aide.

La limite est aussi le fait qu'elles ne peuvent pas recevoir un crédit qui dépasse le montant de la cotisation qu'elle a effectué ou recevoir plus d'un crédit dans un même cycle. Elle ne peut pas également recevoir une avance sur son crédit.

- **Les conflits et les tensions**

Là où les réseaux sociaux sont un des piliers du bon fonctionnement du commerce, il y a toujours des tensions, des divergences et des conflits, comme ça a été remarqué durant notre recherche au sein du camp.

Le fait que la majorité des activités commerciales des femmes du camp fonctionnent grâce aux réseaux d'entraide et de solidarité, cela ne doit pas être négligé que les rivalités et les conflits vont de pair avec les relations sociales. Les interactions sociales quotidiennes sont animées par cet esprit d'entraide et de solidarité, mais elles sont aussi structurées par des tensions et des conflits. Cela se démontre par le fait que dans certains groupes d'entraide et de solidarité (tontines) peuvent y régner des rivalités et de la méfiance entre membres. La méfiance, les tensions et les conflits résultent souvent du non-respect des règles ou du cycle de la dette sociale. Lorsque certains membres d'une tontine par exemple développent, imposent au reste du groupe des pratiques sociales qui rompent avec les règles de la réciprocité ou qui n'assurent plus les attentes réciproques. D'après les témoignages recueillis, des cas de vol de la cagnotte, la malhonnêteté des membres qui quittent le groupe de tontine avant la fin du cycle créent des tensions entre ces membres et le reste du groupe. Où, ces tensions finissent parfois par créer des conflits qui vont jusqu'à la création des comités au sein du camp composer par des réfugiés pour essayer de résoudre ces conflits.

Chapitre IV : Analyse des résultats

IV.1. Dynamisme commerciale des femmes de Mahama

Le camp de Mahama est un camp très peuplé au point qu'il compte autant d'habitants que la ville de Muhanga, la sixième ville du Rwanda comme l'atteste le rapport de UNHCR (UNHCR Rwanda 13/septembre/2016). À cette forte densité s'ajoutent des aides tant matérielles que psychiques de différentes organisations, tant nationales qu'internationales, avec un marché plein de petites activités économiques, des écoles, des centres de santé selon le rapport de UNHCR (UNHCR Rwanda, 30/Avril/2021). Comme nous l'avons aussi relevé, il existe également les pratiques d'entraide et de solidarité qui deviennent de plus en plus un des piliers des activités économiques sur l'ensemble du camp. Tous ces facteurs font que Mahama est devenu un centre, une ville dynamique au milieu des villages rwandais ; où des hommes et des femmes réfugiés vaquent à leurs activités dès la levée du jour jusqu'au soir. Ceci converge par ailleurs avec les observations faites notamment par Bouagga (2019) et Dorai (2016), sur le dynamisme socio-économique du camp de Zaatari qui héberge des réfugiés syriens. Selon Dorai (2016), les réfugiés syriens ont su transformer leur camp en une ville, où ils ont développé un espace de vie sociale et économique grâce aux petits commerces et autres activités artisanales génératrices de revenus. Avec le temps une économie informelle s'est développée et s'est structurée dans l'ensemble des quartiers que comprend le camp grâce au dynamisme de ces réfugiés syriens. Ce qui fait en partie écho à la situation déjà bien détaillée au premier chapitre.

Dans ce dynamisme économique qui règne au sein du camp de Mahama, nous avons porté beaucoup plus d'attention pour notre recherche sur des activités commerciales entreprises par des femmes. Car les activités commerciales occupent 67% des activités économiques effectuées par des femmes du camp. De plus, 4/5 des stands des quatre marchés du camp sont occupés par des femmes, tous les soirs les rues sont bondées de femmes qui font le commerce ambulante ou qui étalent leurs fruits et légumes aux bords de ces rues d'après nos observations.

Les activités commerciales des femmes que nous avons observées à Mahama et analysées dans notre travail en les qualifiant d'économie de débrouille, répondent-elles réellement à la définition d'économie de débrouille ? Comme nous l'avons déjà relaté dans la première partie, l'économie de débrouille est selon différents auteurs Jamouille (2017), Diop (2013), Lallau & Dumbi (2007) et Barthou (2008) une économie de petites activités, des petits métiers pratiqués à petite échelle, permettant la survie aux adhérents et qui s'articule aussi à certaines formes de sociabilité pour faire face à des conditions souvent très précaires qui se présentent. Ce qui veut

dire la manière dont l'individu ou les familles s'adaptent à des situations de vulnérabilité avec de créativité, de l'invention de nouvelles pratiques et de nouvelles attitudes qui leur permettent de persister, de survivre.

D'après différents entretiens réalisés avec des femmes commerçantes et des observations réalisées dans les quatre marchés que compte le camp, les différentes boutiques, et d'autres endroits comme sur les bords des rues, devant leurs maisons, etc., où des femmes improvisent pour pratiquer leur petit commerce, nous nous sommes rendu compte que ces commerçantes pratiquent leur business juste pour se dépanner, s'en sortir. Elles n'espèrent plus que d'en tirer quelques marges de bénéfice pour nourrir leur famille, pour subvenir au minimum à leurs besoins élémentaires du jour au jour afin de continuer à survivre.

Leurs activités commerciales sont des activités qui se pratiquent à petite échelle, caractérisées par de l'instabilité sociale et économique de tout genre (comme nous l'avons déjà démontré dans le chapitre précédent). Car :

- Il suffirait qu'une commerçante perde un membre de sa famille ou un enfant, un mari soit hospitalisé par exemple, pour qu'elle arrête et ferme son activité jusqu'à la fin du deuil ou à la sortie de l'hôpital pour son enfant ou son mari.
- Il suffirait qu'un proche, un membre de la famille ou la commerçante elle-même tombe malade pour que le capital et le peu de bénéfice réalisés soient dans l'achat des médicaments et pour les frais médicaux ou bien qu'elle consomme ces marchandises pour nourrir sa famille. Ce qui pousserait à la commerçante de tomber en faillite et de recommencer à zéro par la suite.
- Leur commerce se heurterait également aux dépenses familiales qui dans la plupart des cas causent leur faillite.
- Leur business se heurterait aussi aux problèmes d'instabilité des prix qui s'observe sur toute la chaîne commerciale des produits, c'est-à-dire depuis les échanges réalisés entre les fournisseurs et les petites commerçantes détaillantes jusqu'aux échanges réalisés entre ces dernières et leurs clients (les réfugiés lambda).
- Leurs petits commerces s'évalueraient juste au stade de nouveaux achats de stock ou du stock détenu au jour le jour afin de pouvoir adapter les prix. Et il est quasi impossible de faire une évaluation hebdomadaire, mensuelle ou annuelle sur les ventes qu'elles réalisent.

Ces activités commerciales engendrent parfois des tensions et des conflits entre les fournisseurs et les commerçantes, entre les commerçantes elles-mêmes, et entre les commerçantes et les

clients (les réfugiés lambda). Ces tensions et conflits trouvent souvent leurs origines dans le système d'entraide et de solidarité sous forme de crédit (crédit marchandises, monétaire) qui est l'une des piliers du système commercial du camp. Et dans les règles qui régissent le système commercial du camp, mais également le système de fixation des prix sur les produits. Le réfugié lambda se retrouve être la première victime de l'instabilité de tout le système. Car c'est la commerçante qui décide le prix de ses produits comme elle le sent. Bien que le client essaie toujours de négocier le prix, le dernier mot reste toujours celle de la commerçante. Il y a aussi la fameuse règle qui interdise au réfugié lambda d'acheter ses marchandises directement aux fournisseurs ce qui démontre une domination forte des commerçants sur le reste des réfugiés.

Comme le prix d'un produit s'évalue sur la quantité de produits offerte (deux tomates par exemple à 40 francs rwandais) nous avons observé une domination nette des commerçantes opérant dans les quatre marchés du camp et celles qui détiennent des boutiques (considérées comme celles qui ont plus de moyens et attirent beaucoup de clients car elles offrent une quantité élevée de produit par rapport aux autres au même prix) sur les commerçantes ambulantes et celles qui détiennent de petits stands aux bords des rues ou devant leurs maisons.

Ces activités commerciales tiennent premièrement grâce à la somme de 3040 francs rwandais que chaque réfugié obtient comme ratio du mois de la part de PAM. Cette somme multipliée avec le nombre total des réfugiés constituerait un flux d'environ 150.000.000 de francs rwandais qui alimenterait en quelque sorte les activités commerciales du camp comme nous l'avons déjà cité. Cet argent est utilisé par les réfugiés lambda pour s'approvisionner en produits de première nécessité chez les commerçantes, qui à leur tour s'approvisionnent chez leurs fournisseurs en marchandises ou prennent l'étiquette de client en allant acheter d'autres produits dont elles ne disposent pas et dont elles ont besoin dans la vie quotidienne chez d'autres commerçant(e)s. Ce qui contribue au dynamisme commercial des femmes de Mahama.

De surcroît, ces activités tiennent grâce aux différentes pratiques d'entraide et de solidarité dont font preuve ces commerçantes de Mahama. Car, comme nous l'avons pu le constater, la majeure partie des femmes appartiennent dans des tontines Ikirimba et même celles qui n'en font pas partie, qui sont indépendante de ce système « Ikirimba », s'entraident mutuellement avec d'autres commerçantes. Elles pratiquent d'autres systèmes d'entraide comme par exemple celle de crédit de marchandises avec d'autres commerçantes ou avec leurs fournisseurs.

Vu le contexte et la manière avec laquelle ces commerçantes pratiquent leurs activités, ces activités commerciales entre dans une économie des activités, des petits métiers pratiqués à petite échelle, dans une économie de survie ce qui concorde avec la définition de l'économie de débrouille citée ci-haut. D'où les activités commerciales des femmes de Mahama sont des activités de débrouille et font partie de l'économie de débrouille.

Malgré les entraves que rencontrent les commerçantes de Mahama dans leurs commerces, elles restent très actives et leurs commerces constituent un mode de subsistance par lequel la plupart d'entre elles trouvent les moyens de survivre au sein du camp et pour une minorité (notamment celles qui ont un peu plus de moyen et qui détiennent des boutiques et des stands dans les différents marchés par exemple) la promotion sociale.

Mahama initialement qualifié comme un coin perdu, loin de toutes les aspirations au développement par les premiers réfugiés, c'est-à-dire loin de Rusumo capitale économique du district de Kirehe, loin des grandes institutions financières, administratives, médicales, éducatives prouve le contraire. Nous sommes touchés de voir comment des femmes commerçantes ont participé et continuent à participer dans la transformation du camp en un centre économique au milieu des villages qui l'entourent grâce à leurs activités commerciales qualifiées de survie, de débrouille. Ces activités commerciales contribuent à raviver des échanges sociaux, économiques et culturels entre le camp et les villages voisins.

IV.2. La contribution de l'activité commerciale à la vie des femmes de Mahama

La femme du camp de Mahama est la première qui fait face à la vie précaire qui règne dans ce camp comme nous l'avons pu observer. C'est elle qui s'occupe du ménage, c'est-à-dire savoir si les enfants ont assez à manger, ont des habits, s'ils ne sont pas malades et de les amener à l'hôpital et s'ils doivent aller ou pas à l'école. Ces besoins primaires constituent les premières préoccupations de toute femme de Mahama ayant ou envisageant d'avoir un enfant. Ces préoccupations viennent s'ajouter à l'insuffisance des aides que ces femmes reçoivent auprès de l'UNHCR, de PAM et poussent de plus en plus à la femme de chercher une voie de sortie, de moyens adéquats pour faire face à cette situation, pour améliorer leurs conditions de vie. Bien qu'il existe d'autres femmes qui sont dans le déni, qui ne se battent pas pour faire face à la réalité de la vie et qui se contentent des aides qu'elles reçoivent de la part de UNHCR, de PAM, de leurs familles, etc. Les femmes commerçantes dont fait l'objet de notre recherche font partie de ces femmes qui ont choisi d'améliorer leur bien-être, de faire face à la précarité et qui entreprennent différentes activités commerciales pour améliorer leurs conditions de vie

quotidienne. Ce qui converge avec les dires de Jamouille (2017) sur la débrouille, qui est selon lui une façon dont on fait preuve d'ingéniosité pour faire face à des conditions souvent très précaires qui se présentent.

Les femmes commerçantes, avec lesquelles nous nous sommes entretenus nous ont révélé que le fait qu'elles ont choisi de sortir de leurs chagrins, d'améliorer leurs quotidiens à travers leurs petits commerces, leur a permis de rencontrer d'autres femmes qui pensent comme elles et que les groupes de tontines auxquels elles appartiennent, sont devenus de groupes de soutien socio-économique. Grâce à ces groupes, ces commerçantes de Mahama continuent à maintenir leurs petites activités commerciales et à promouvoir d'autres femmes.

Les commerçantes de Mahama sont également engagées dans des rapports et des collaborations au niveau sociales qui leur permettent de gagner un plus de considération au niveau de la société. Cela se remarque par leur implication dans l'organisation de différents événements sociaux (mariages, décès...), dans le règlement des litiges au sein de leurs communautés.

IV.3. L'apport de l'économie de débrouille sur l'autonomie financière des femmes de Mahama

La grande majorité des femmes du camp de Mahama ont bien compris l'importance de l'autonomie financière pour une femme. Certaines d'entre elles sont veuves, divorcées, séparées de leurs maris à cause de la crise, ou vivant avec un mari devenu invalide. Même celles qui vivent avec leurs maris ayant un petit boulot se voient être obligées de chercher une activité économique pour compléter ce qu'apportent leurs maris afin de pouvoir subvenir aux besoins familiaux.

Comme nous l'avons déjà mentionné dans les différents points précédents de ce mémoire, l'extrême pauvreté que traverse la femme de Mahama, la pousse davantage à la quête de son autonomie financière par le biais de petites activités économiques surtout commerciales comme c'est le cas des femmes commerçantes. Les activités commerciales que nous avons qualifiées d'économie de débrouille permettent aux commerçantes de Mahama de nourrir leurs enfants, de subvenir aux différents besoins de la famille, de s'offrir quelque chose sans demande la permission à leurs maris. Ce qui les permet de se sentir moins dépendantes de leurs maris, de leur entourage (famille, amis, voisins) et les offre une certaine confiance, les permet de gagner de l'estime de soi et d'acquérir une certaine autonomie financière. Par-là, nous nous sommes posé la question de savoir si la femme commerçante est autonome.

Cependant, les auteurs Ilcan, Marcia et Connoy, (2015) comme nous l'avons déjà mentionné, soulignent qu'une personne est autonome quand elle est capable économiquement et socialement de répondre aux besoins capitaux durablement et avec dignité. Ce qui nous permet d'affirmer que la femme commerçante de Mahama n'est pas autonome, ni autonome financièrement. Mais que ces activités financières la permettent de consolider ses moyens de persistance, ses moyens de survie.

IV.4. L'ancrage socio-économique du camp de Mahama dans les communautés environnantes

Avant l'ouverture du camp de réfugiés, Mahama était un coin perdu aux dires d'un villageois qui vit tout près du camp. Selon lui, leur localité a trouvé une vie socio-économique très importante avec l'arrivée des Burundais (les premiers occupants du camp de Mahama). De nos jours, les villages voisins font du commerce avec les réfugiés et certains Rwandais participent dans les coopératives des réfugiés comme c'est le cas d'une femme rwandaise que nous avons rencontré dans la coopérative « Abanyamwete ». On assiste également à des mariages mixtes entre Burundais et Rwandais.

Après leur installation, les réfugiés burundais ont affiché un esprit dynamique, débrouillard mais aussi entreprenant par l'usage des moyens financiers dérisoires qui ont donné naissance à de multiples petits commerces et métiers. D'après nos observations, les réfugiés burundais se réjouissent de l'accueil que la population rwandaise leur a témoigné. Cela apparaît comme une forme de reconnaissance et de gratitude de leur part à cause de leur passé commun de mouvements de réfugiés dû aux différentes crises sociaux-politiques depuis les années postcoloniales. À part les crises, les Rwandais et les Burundais sont deux peuples très proches culturellement, linguistiquement et sur le plan ethnique. Cela se remarque à travers les relations qui se créent facilement entre les réfugiés et la population locale. Les réfugiés bénéficient aussi de la tolérance et la bienveillance de la part de la population dans les différentes petites activités de débrouille qu'ils entreprennent à l'intérieur ainsi qu'à l'extérieur du camp.

À travers cette économie de débrouille, les hommes et les femmes du camp de Mahama parviennent à survivre en complétant la somme très insignifiante de 3040 francs rwandais par mois et par personne qu'ils reçoivent comme aide auprès de PAM.

D'après les hommes et femmes interviewés, la somme d'argent qu'ils reçoivent, ne peut en aucun cas les faire vivre pendant un mois. Mais grâce à cette économie de débrouille, ils

parviennent à compléter leurs rations du jour au jour, à envoyer leurs enfants à l'école et à s'acheter de quoi s'habiller, etc.

Cette économie de débrouille est aussi capitale dans la vie économique de cette région. À sa sixième année d'existence, le camp compte déjà 4 marchés, des boutiques, des restaurants, des salons de coiffure, des bistrotts, etc. Mahama est aussi devenu un centre important dans la vie socio-économique du district de Kirehe vu l'importance numérique de la population qu'il héberge et les échanges commerciaux qui s'y opèrent.

IV.5. Quelques comparaisons avec les résultats

Nous partons du constant établi dans le camp qu'il est important de s'arrêter un moment pour introduire quelques comparaisons sur l'entraide et solidarité, la tontine « Ikirimba », le dynamisme commercial des femmes et sur la vie dans le camp.

Des femmes rencontrées nous ont révélé qu'elles vivent sans assurance, que c'est difficile d'envisager l'avenir avec la précarité dans laquelle elles vivent. Ce qui fait écho aux analyses de Lallau & Dumbi (2007) sur l'adaptation des fins et des moyens. Le premier désir de ses femmes c'est d'avoir de quoi manger pour elles et leurs familles. Pour cela, elles ont dû développer des techniques de débrouille qui conduisent à une très forte solidarité entre elles. Pour survivre à cette précarité qui règne au sein du camp, des femmes que nous avons rencontrées nous ont révélé que c'est difficile de survivre en étant seul, qu'elles ont dû créer des liens sociaux pour s'entraider au sein de leur communauté. Avec ces liens sociaux, elles ont fini par développer des tontines qui leur ont permis de mettre sur pied de petites activités commerciales afin de pouvoir continuer à persister, à survivre.

Durant notre analyse, nous avons pu dégager plusieurs formes d'entraide et de solidarité qui soutiennent ces petites activités commerciales. La première forme d'entraide et de solidarité est engendrée par la tontine « Ikirimba » qui est un système de crédit financier informel basé sur des relations personnelles et de la confiance mutuelle entre ses membres. Les règles qui régissent la tontine sont des règles informelles, non écrites, mise en place par les membres, accepter et respecter de tous. Ces règles varient d'une tontine à une autre et doivent être adaptées au fil du temps selon les événements, les situations que la tontine traverse. Ce qui converge avec les propos des auteurs Lelart (2006), Semin (2007) et Tambwe (2010) sur la définition d'une tontine.

Le fait que ce sont les membres de la tontine qui se mettent ensemble pour élaborer et adopter les règles qui vont régir leur tontine, qui vont être prises comme une ligne de conduite converge avec la théorie de régulation sociale. Cela rejoint également les propos de Bréchet (2008) sur cette théorie de régulation sociale que nous avons développée dans la revue de littérature.

La seconde forme d'entraide et de solidarité est celle qui est engendrée par le système de crédit marchandise informel également. Ce système de crédit se pratique entre deux personnes (deux commerçantes, une commerçante et son fournisseur ou une commerçante et son client) sur base des relations qu'ils entretiennent, de la confiance mutuelle. Le débiteur (la commerçante ou le client (réfugié lambda)) de ce crédit marchandise le rembourse souvent en argent selon la valeur des marchandises qui a été convenu par les deux parties (créancier et débiteur). Il s'agit alors d'un échange de « don-échange ». Mais, il arrive parfois que le crédit soit remboursé en marchandises équivalant au crédit, lorsque le créancier et le débiteur sont tous des commerçantes et que cette alternative se trouve dans leurs accords. Il s'agit alors d'un échange de « don-contre-don » selon la théorie de don.

D'après Ayimpam Mbueselir (2010, p. 11), « *La majorité de la population urbaine, qui elle ne se retrouve ni dans le secteur public, ni dans le secteur privé, doit organiser sa vie et sa survie en ville au quotidien, en se débrouillant, ou en bricolant, tout en s'appuyant sur divers réseaux sociaux.* ». Ce qui concorde avec la vie que mènent les commerçantes de Mahama qui vivent dans un environnement où le secteur privé et public n'existe pas et qui, pour survivre, ont dû inventer de petites activités commerciales à caractère débrouillard tout en s'appuyant sur l'entraide mutuelle et surtout sur le système de tontine « Ikirimba ». Mais, selon elle, appartenir dans une tontine reste une décision qu'elles prennent après avoir bien réfléchi car il y a souvent des membres qui ne respectent pas les règles ou ne remplissent pas leur devoir de cotisation. Mais à part ça, le système de tontine appelé « Ikirimba » est un bon système qui leur permet de progresser dans leur petit commerce. Le système d'Ikirimba se comprend en profondeur comme un système social de débrouille où les membres d'une même tontine n'hésitent pas à venir en aide à un membre qui est dans le besoin (en cas de décès, d'hospitalisation, d'accident, de faillite, etc.).

Notre analyse sur le fonctionnement de la tontine « Ikirimba » que nous avons déjà bien défini dans le chapitre précédent, nous fait remarquer que son mode de fonctionnement rejoint les propos de l'auteur Tambwe (2010) sur le fonctionnement d'une tontine en Afrique Subsaharienne et converge avec le fonctionnement de la tontine « Likelemba » qui se pratique

au grand marché et au marché de Mikondo à Kinshasa (Ayimpam Mbueselir, 2010), que nous avons déjà développé au chapitre premier.

Les pratiques de solidarité et d'entraide dans des tontines, ou dans d'autres groupes sociaux (chorale, coopératives, le voisinage, groupe de collègue commerçante) lors des cérémonies familiales (mariage, funérailles, baptême, la naissance, etc.), rejoignent les propos de l'auteur Ayimpam Mbueselir (2010) sur les pratiques de soutien moral, matériel et financier que témoignent mutuellement les membres des groupes de tontines des commerçants du grand marché de Kinshasa lorsqu'un événement social (mariage, funérailles, baptême, la naissance, etc.) a eu lieu.

Le dynamisme commercial des femmes de Mahama est facilité par le gouvernement rwandais représenté par le MINEMA et le UNHCR qui administrent conjointement ce camp. (UNHCR Rwanda, 30/Avril/2021). Le UNHCR a aménagé les quatre marchés que compte le camp, octroyait des parcelles dans lesquelles différentes coopératives de femmes opèrent leurs activités économiques (agricoles, élevage, artisanales, commerciales, etc.) et le MINEMA facilite les entrées des fournisseurs qui approvisionnent les marchés du camp, facilité les entrées et sorties des réfugiés qui travaillent à l'extérieur du camp et qui viennent en retour alimenter ce dynamisme avec leurs salaires quand ils achètent les produits auprès des commerçantes. Ce mode de fonctionnement converge avec celle qui est pratiquée par le UNHCR et l'OPM qui administrent conjointement le camp de Nakivale selon Ilcan, Marcia, et Connoy (2015). D'après les propos des auteurs Ilcan, Marcia et Connoy (2015), l'OPM distribue des parcelles aux réfugiés pour qu'ils puissent pratiquer l'agriculture et de vendre le surplus de leurs récoltes afin de compléter les aides qu'ils reçoivent de la part de UNHCR. Ce qui serait une base pour les activités économiques qu'ils entreprennent. Ces institutions pratiquent cette politique dans l'espoir de réduire la dépendance des réfugiés aux aides humanitaires.

Avec le camp de Bourj El Barajneh, les femmes Palestiniens qui y vivent le prennent comme une prison. Elles se sentent confinées, enfermées. Elles témoignent qu'elles savent que leur espace est restreint. Car toutes les activités qu'elles pratiquent se font à l'intérieur du camp d'après les propos de Caron et Damant (2014). Ce qui diverge avec ce que nous avons pu constater lors de nos entretiens à Mahama. Les différentes femmes interviewées nous témoignaient qu'elles se sentaient en sécurité même si pour entrer ou sortir du camp nécessite une autorisation de la part de MINEMA. Sur ce point, elles nous ont expliqué que des femmes obtiennent des permissions d'aller travailler dans les champs des villages voisins, travailler

comme aide-maçon sur différents chantiers en dehors du camp. Mais également, que des commerçantes, des femmes lambda obtiennent des permissions d'aller s'approvisionner en produits en dehors du camp.

Conclusion Partielle

L'économie de débrouille qui s'opère au camp de réfugiés de Mahama est une voie de survie que des réfugiés burundais surtout des femmes ont choisie pour pouvoir améliorer leur niveau de vie.

Malgré la précarité dans laquelle des femmes de Mahama vivent, bon nombre d'entre elles ont vite rebondi en développant un esprit d'entraide, de solidarité et de débrouille qui se remarque dans les différentes pratiques de tontines. Ces pratiques d'entraide et de solidarité qui sont le pilier d'**Ikirimba** (la tontine de Mahama) ont profondément transformé ce camp en une agglomération très dynamique commercialement au sein du district de Kirehe. Le système d'**Ikirimba** a fait émerger une économie de débrouille au sein du camp de Mahama, où des femmes ont pu développer leurs propres petits business qui leur ont permis d'accroître leur estime de soi, de nourrir leurs enfants, de subvenir aux différents besoins de la famille et de continuer à gagner davantage le respect au sein de la communauté. Cette économie a également permis à la commerçante d'acquérir une certaine autonomie financière, malgré sa dépendance accrue aux aides humanitaire. Et cela est perceptible à travers certaines actions telle que le fait d'offrir ou de s'offrir quelque chose sans demander la permission au conjoint. Le système d'**Ikirimba** fait également l'objet d'une certaine assurance en matière de microcrédits pour la croissance et la continuité de leurs business.

L'entraide et la solidarité de ces femmes se sont aussi manifestées durant la période pandémique du coronavirus, où des commerçantes du camp ont su s'organiser pour continuer leurs business malgré les différentes restrictions que l'État rwandais mettait en place dans la lutte contre la pandémie du covid-19.

CONCLUSION GENERALE

Dans le cadre de ce mémoire nous avons tenté, sur base d'une enquête et d'une littérature scientifique, de comprendre la place de la femme dans l'économie de débrouille.

En commençant ce travail, nous nous sommes posé la question de savoir ce qu'était, finalement, l'économie de débrouille. Nous avons compris que les grandes institutions ainsi que les différents auteurs la définissent comme étant une économie de survie, de solidarité, de petits métiers, d'activités à petite échelle où les adeptes innovent sur le plan socio-économique, bricolent en mettant en place des pratiques sociales.

Bien qu'un bon nombre de femmes ait choisi d'entreprendre des activités économiques à petite échelle, surtout les activités commerciales pour faire face à la réalité de la vie du camp, nous soulignons également qu'il existe des femmes qui n'y adhèrent pas.

Durant nos recherches, nous avons remarqué que le concept de tontine se présente sous différentes formes et que tout dépend du contexte, de l'environnement et de l'espace dans lequel elle est appliquée, des acteurs qui la pratiquent, et les règles qui la régissent.

Nous ne déclarons pas avoir épuisé le sujet de recherche. L'analyse s'est concentrée sur le rôle que joue la tontine dans la mise en place des activités commerciales et leurs développements, sa contribution dans le dynamisme commercial des commerçantes du camp. Nous voulions savoir si les activités commerciales entreprises par les commerçantes de Mahama font partie de l'économie de débrouille.

Dans un monde globalisé et connaissant des crises de tous genres, où l'extrême pauvreté ne cesse de gagner davantage du terrain et qu'il rend la population de plus en plus vulnérable, la nécessité de comprendre les réactions de la population, les comportements qu'elle adopte face à la vie précaire engendrée par la succession des crises s'imposent. La débrouille devient le comportement plausible que les gens adoptent pour assurer leur survie. Mais beaucoup d'éléments restent à découvrir pour définir ce qui est ou n'est pas la débrouille dans les réactions des personnes qui font face à la pauvreté.

Cette étude ne prétend pas couvrir tous les éléments du sujet de recherche, mais souligne les aspects principaux de cette thématique. Nous avons tout simplement essayé de conférer une visibilité sur l'apport de la tontine adoptée dans le camp de Mahama comme stratégie de débrouille par des femmes pour faire face à la vie précaire qu'elles mènent et ainsi d'analyser ce concept de tontine sur un terrain spécifique.

D'autres recherches seraient nécessaires afin de compléter la compréhension scientifique du concept de la tontine et de l'économie de débrouille.

Lors de nos entretiens nous avons longuement discuté avec une multitude d'acteurs qui exprimaient les dérives du système commercial du camp (à titre d'exemple la spéculation des prix sur les produits), la complexité du système de tontine « Ikirimba » surtout en matière des règles qui le régissent ainsi que les tensions et les conflits qui caractérisent toutes les différentes pratiques de solidarité et d'entraide.

Nous soulignons que la question de savoir combien les femmes commerçantes gagnent par semaine, par mois ou par année n'est pas résolue à cause notamment de l'inexistence de données. Les concernées ne pratiquent jamais ce genre d'évaluation.

Nous soulignons également que la revue de littérature dans le cadre de cette recherche est plus fondée sur des auteurs ayant fait des recherches similaires et la méthodologie a été adaptée au sujet, au public cible et au contexte. Cependant, la recherche sur le terrain a été entravée par de nombreux défis, à savoir qu'il s'agit d'un endroit très fermé. Il nous a fallu s'adapter et adapter nos stratégies au fil du temps pour gagner la confiance des interlocuteurs, tout en essayant de rester, dans la mesure du possible, neutre, objectif et focalisé sur notre recherche. Pour cela, la réalisation de notre terrain, nous a semblé assez courte pour approfondir toutes les dimensions du sujet, en plus la crise du coronavirus ne nous a pas rendu la tâche facile. Par ailleurs, nous avons relevé que les mesures restrictives mises en place par les autorités pour contenir cette pandémie ont affecté de près ou de loin la femme commerçante et son activité. Pour cela, d'autres recherches ultérieures feraient œuvre en étudiant l'impact du coronavirus sur l'économie de débrouille et plus particulièrement sur les femmes commerçantes du camp de Mahama.

BIBLIOGRAPHIE

A. Lemaître, A. Ansoms, S. Charlier, V. Legrand, I. Yépez. 2016. « Réalités et défis sud liés au secteur informel: une pluralité d'approches à partir d'une épistémologie d'économie populaire. ».

Bardin, Laurence. 1977. « L'analyse de contenu ».

Barthou, Évelyne. 2008. « L'« économie de survie » ou comment s'adapter à l'essor du capitalisme en Roumanie ». *Autrepart* n° 48, n° 4.

Benelli, Natalie. 2011. « Rendre compte de la méthodologie dans une approche inductive : les défis d'une construction a posteriori ».

Benhammida, Alaa. 2013. « La microfinance pour les femmes et le tableau de bord de gestion ».

Berelson, Bernard. 1952. « Content Analysis in Communication Research ». The Free Press.

BIT. 2013. « [wcms_234958.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_234958.pdf) ». Consulté le 17 octobre 2021. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_234958.pdf.

Bouagga, Yasmine. 2019. « Camps et campements de réfugiés ».

Boudia, Merad, et Mohamed Djamil. 2018. « Le travail informel féminin en Algérie ». *Revue Les Cahiers du POIDEX* 6, n° 2.

Bréchet, Jean-Pierre. 2008. « Le regard de la théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud ». *Revue française de gestion* n° 184, n° 4.

Caillé, Alain. 2013. « Préface à une nouvelle traduction en chinois de l'Essai sur le don de Marcel Mauss ». *Cahiers jungiens de psychanalyse* N° 137, n° 1.

Caron, Roxane, et Dominique Damant. 2014. « Survivre dans un camp de réfugiés : entre réel et symbolique (note de recherche) ». *Anthropologie et Sociétés*. <https://doi.org/10.7202/1026175ar>.

Cessou, Sabine. 2015. « Le poids du secteur informel en Afrique ». <https://www.monde-diplomatique.fr/mav/143/CESSOU/53893>.

Charmes, Jacques. 2005. « Femmes africaines, activités économiques et travail : de l'invisibilité à la reconnaissance ». *Revue Tiers Monde* n° 182, n° 2.

Diop, Papa Djibril. 2013. « Du design par la débrouille au Sénégal ». *Multitudes* n° 53, n° 2.

Dorai, Kamel. 2016. « La Jordanie et les réfugiés syriens ». *La Vie des idées*. <https://laviedesidees.fr/La-Jordanie-et-les-refugies-syriens.html>.

- Kamali, Fulgence. 2021.** « Le Statut Privilégié de La Femme Rwandaise Actuelle Prend Ses Racines Dans La Tradition Du Pays Des Mille Collines ». Consulté le 27 mars 2022. <https://oeildhumanite.com/index.php/en/societe/item/249-le-statut-privilegie-de-la-femme-rwandaise-actuelle-prend-ses-racines-dans-la-tradition-du-pays-des-mille-collines>.
- Iican, Suzan, Marcia Oliver, et Laura Connoy. 2015.** « HUMANITARIAN ASSISTANCE AND THE POLITICS OF SELF-RELIANCE ».
- Jamouille, Pascale. 2017.** « La débrouille des familles précaires face aux institutions ».
- Lallau, Benoît, et Claudine Dumbi. 2007.** « L'éthique du mayélé : les fins et les moyens de la "débrouille" dans la filière maraîchère de Kinshasa ». *Mondes en développement* n° 137, n° 1.
- Lautier, Bruno. 2004.** « Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation libérale ». *Revue du MAUSS* no 21, no 1.
- Lelart, Michel. 2006.** « *De la finance informelle à la microfinance.* » AUF et Editions des Archives Contemporaines. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00009833>.
- Magnani, Eliana. 2008.** « Les médiévistes et le don. Avant et après la théorie maussienne ». *Bulletin du centre d'études médiévales d'Auxerre | BUCEMA*, n° Hors-série n° 2. <https://doi.org/10.4000/cem.8842>.
- Marie Kortam. 2012.** « Genre, politique et sacré dans les camps des réfugiés palestiniens ». *Revue Asylon(s)*. <http://reseau-terra.eu/article1245.html>.
- Mauss, Marcel. 2012.** *Essai sur le don: Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. Introduction de Florence Weber.* Presses Universitaires de France.
- Niyokindi, Léonidas. 2013.** « Les facteurs d'émergence de l'entrepreneuriat social en Afrique : Cas du Burundi ».
- OCDE. 2008.** « Élimination des obstacles à l'intégration dans l'économie formelle ». In *Vers une croissance pro-pauvres*, par OCDE, 87-95. Lignes directrices et ouvrages de référence du CAD. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264024809-8-fr>.
- ROFAF. 2014.** « rofaf_tribune_n14_femmes_et_leadership_politique.pdf ». Consulté le 26 septembre 2021. http://1093123496.ezprovider.net/images/documents/rofaf_tribune_n14_femmes_et_leadership_politique.pdf#page=30.
- Rubić, Tihana. 2013.** « « Je me débrouille ». L'économie informelle et le chômage en Croatie ». *Ethnologie française* Vol. 43, n° 2.
- Schweitzer, Sylvie. 2002.** « *Femmes ont toujours travaillé (Les): Une histoire du travail des femmes aux XIXe et XXe siècles.* ». Odile Jacob.

Semin, Jeanne. 2007. « L'argent, la famille, les amies : ethnographie contemporaine des tontines africaines en contexte migratoire ». *Civilisations. Revue internationale d'anthropologie et de sciences humaines*. <https://doi.org/10.4000/civilisations.636>.

SOS Médias Burundi. 2021. « Mahama (Rwanda) : bonne cohabitation entre réfugiés burundais et congolais », 29 septembre 2021. <https://www.sosmediasburundi.org/2021/09/29/mahama-rwanda-bonne-cohabitation-entre-refugies-burundais-et-congolais/>.

Svedberg, Erik. 2014. « Refugee Self-Reliance in Nakivale Refugee Settlement, Uganda ».

Sylvie Ayimpam Mbueselir. 2010. « Economie informelle et réseaux sociaux à Kinshasa. ».

Tambwe, Béatrice. 2010. « Microcrédit : Outil de développement pour les femmes de Goma en République Démocratique du Congo ». Thesis, University of Ottawa (Canada). <https://doi.org/10.20381/ruor-19373>.

UNHCR Rwanda. 13 Septembre 2016. « Mahama: Now a Safe Haven for over 50,000 Burundian Refugees ». Consulté le 25 mai 2021. <https://www.unhcr.org/rw/559-559.html>.

UNHCR Rwanda. 2019. « Mahama Refugee Camp Is Taking a #StepWithRefugees ». Consulté le 25 mai 2021. <https://www.unhcr.org/rw/14222-mahama-refugee-camp-is-taking-a-stepwithrefugees.html>.

UNHCR Rwanda. 30/Avril/2021. « Situation Burundi Situation ». Consulté le 25 mai 2021. <https://data2.unhcr.org/en/situations/burundi>.

Uwizeyimana, Dr Emeline. 2017. « La transition humanitaire dans le camp des réfugiés burundais de Mahama : réalité et nécessité ».

ANNEXES

Annexe 1 : Caractéristiques de l'échantillon

Répondant	Sexe	État civil	Nombre d'enfants	Enfants scolarisés	Activité économique	Lieu d'exercice	Collectivité	Crédit
1	F	Mariée	-	-	-	Maison Shalom	-	-
2	M	Marié	-	-	-	Maison Shalom	-	-
3	M	Marié	-	-	-	Maison Shalom	-	-
4	F	Mariée	3	3	Production et vente des produits alimentaires	Marché Mahama I	Coopérative	Oui
5	F	Veuve	5	3	Production et vente des produits alimentaires	Au bord de la rue	Coopérative	Oui
6	F	Mariée	1	0	Production et vente des produits alimentaires	Au bord de la rue	Coopérative	Oui
7	F	Célibataire	0	0	Production et vente des produits alimentaires	Marché Mahama III	Coopérative	Oui
8	M	Marié	3	3	Fournisseur	Au tour du marchéII	Coopérative	Oui
9	M	Marié	3	3	Fournisseur	Au tour du marchéII	Coopérative	Oui
10	F	Mariée	2	1	Production et vente des produits alimentaires	Marché Mahama III	Coopérative	Oui
11	F	Veuve	3	3	Production et vente des produits alimentaires	Devant la maison	Coopérative	Oui

12	F	Veuve	2	1	Production et vente des produits alimentaires	Devant la maison	Coopérative	Oui
13	F	Célibataire	0	0	Production et vente des produits alimentaires	Devant la maison	Coopérative	Oui
14	M	Célibataire	0	0	Cordonnier	Devant la maison	Coopérative	Oui
15	M	Marié	4	3	Cordonnier	Au tour du marchéI	Coopérative	Oui
16	F	Mariée	5	4	Cordonnière	Au bord de la rue	Coopérative	Oui
17	F	Mariée	3	1	Cordonnière	Au bord de la rue	Coopérative	Oui
18	F	Mariée	1	0	Cordonnière	Au bord de la rue	Coopérative	Oui
19	F	Mariée	6	4	Cordonnière	Au bord de la rue	Coopérative	Oui
20	M	Marié	3	1	Fournisseur	Au tour du marchéIII	Coopérative	Oui
21	M	Marié	5	3	Fournisseur	Au tour du marchéIII	Coopérative	Oui
22	F	Mariée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
23	F	Mariée	2	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
24	F	Mariée	4	3	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
25	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Aucune	Aucun
26	F	Mariée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Aucune	Aucun

27	F	Mariée	2	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
28	F	Mariée	4	3	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Aucune	Oui
29	F	Mariée	3	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
30	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
31	F	Mariée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama III	Tontine	Oui
32	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Aucune	Oui
33	F	Mariée	4	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Aucune	Aucun
34	F	Mariée	4	3	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Aucune	Aucun
35	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Tontine	Oui
36	F	Mariée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Aucune	Aucun
37	F	Mariée	5	4	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Tontine	Oui
38	F	Mariée	3	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Tontine	Oui
39	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Tontine	Oui

40	F	Mariée	4	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Tontine	Oui
41	F	Mariée	2	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama II	Tontine	Oui
42	F	Mariée	5	4	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
43	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
44	F	Mariée	3	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
45	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Aucune	Oui
46	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
47	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
48	F	Mariée	3	3	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
49	F	Mariée	4	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
50	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
51	F	Mariée	2	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché Mahama I	Tontine	Oui
52	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Aucune	Oui

53	F	Mariée	5	4	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Aucune	Oui
54	F	Mariée	3	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Tontine	Oui
55	F	Mariée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Aucune	Aucun
56	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Aucune	Aucun
57	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Tontine	Oui
58	F	Mariée	0	0	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Tontine	Oui
59	F	Mariée	3	2	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Tontine	Oui
60	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Tontine	Oui
61	F	Mariée	6	4	Commerçante des produits alimentaires	Marché de Kumunyinya	Aucune	Aucun
62	M	Marié	4	4	Commerçante des produits alimentaires	Boutique	Tontine	Oui
63	M	Marié	6	5	Commerçante des produits alimentaires	Boutique	Aucune	Aucun
64	M	Marié	1	1	Commerçante des produits alimentaires	Boutique	Tontine	Oui
65	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Boutique	Aucune	Oui

66	F	Mariée	3	3	Commerçante des produits alimentaires	Boutique	Tontine	Oui
67	F	Mariée	2	2	Commerçante des produits alimentaires	Boutique	Tontine	Oui
68	F	Divorcée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Au bord de la rue	Tontine	Oui
69	F	Célibataire	0	0	Commerçante des produits alimentaires	Au bord de la rue	Aucune	Oui
70	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Au bord de la rue	Aucune	Oui
71	F	Mariée	6	5	Commerçante des produits alimentaires	Au bord de la rue	Tontine	Oui
72	F	Mariée	3	2	Commerçante des produits alimentaires	Au bord de la rue	Tontine	Oui
73	F	Mariée	2	1	Commerçante des produits alimentaires	Au bord de la rue	Tontine	Oui
74	M	Marié	3	3	Fabrication et vente des braséros à charbon	Devant la maison	Aucune	Aucun
75	M	Célibataire	0	0	Fabrication et vente des braséros à charbon	Devant la maison	Aucune	Aucun
76	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Devant la maison	Tontine	Oui
77	F	Mariée	1	0	Commerçante des produits alimentaires	Devant la maison	Tontine	Oui

78	F	Mariée	3	1	Commerçante des produits alimentaires	Devant la maison	Tontine	Oui
79	F	Mariée	2	0	Commerçante des produits alimentaires	Devant la maison	Aucune	Oui
80	M	Célibataire	0	0	Transporteur à vélo	Au tour du marché de Kumunyinya	Aucune	Oui
81	M	Célibataire	0	0	Transporteur à vélo	Au tour du marché de Kumunyinya	Aucune	Aucun
82	M	Marié	1	0	Fournisseur	Au tour du marché Mahama I & II	Aucune	Aucun
83	M	Marié	5	5	Transporteur à vélo	Au tour du marché Mahama I, II & III	Aucune	Aucun
84	F	Divorcée	2	1	Commerçante de vêtements	Au tour du marché	Aucune	Aucun
85	F	Mariée	1	0	Commerçante de vêtements	Au tour du marché	Aucune	Aucun

Source : Compilation faite par l'auteur

Annexe 2 : Guides D'Entretien

Dans le cadre de notre travail de fin d'étude de master en sciences de la population et du développement, finalité spécialisée « développement » à l'Université Catholique de Louvain. Nous avons choisi comme thème de mémoire « La place de la femme dans l'économie de débrouille. Cas des réfugiés du camp Mahama au Rwanda. ». De ce fait, nous souhaitons nous entretenir avec vous afin de collecter des données (informations) qui nous seront utiles dans la rédaction de notre mémoire. Les données collectées ne seront utilisées qu'à cette fin et seront employées de façon anonyme.

•Guide d'entretien avec les femmes :

Quel est votre nom ? => X (pour garder l'anonymat de l'interviewé.)

Quel est votre état civil ?

Si vous êtes mariée, quelles sont vos occupations respectives ?

As-tu des enfants ? vont-ils à l'école ?

Parlez- nous de votre arrivée et installation dans le camp de réfugiés de Mahama.

Avez-vous dû changer d'occupation une fois arrivée au camp par rapport à ce que vous faisiez au Burundi ?

Que fais- tu comme petit commerce actuellement ?

Où as-tu trouvé ton capital ? Quel est le montant de ton capital ?

Comment se déroule ton petit commerce ?

Pourquoi as-tu choisi ce type de commerce ? Qu'est ce qui t'as motivé ?

Quelles sont les difficultés auxquelles tu es confronté en matière de développement de ton commerce ?

Fais-tu partie d'une collectivité (groupe de solidarité) quelconque ?

Si oui, laquelle ?

Pourquoi as-tu choisi d'adhérer dans une collectivité ?

Quels sont les avantages et les inconvénients d'en faire partie ?

Comment fonctionne cette collectivité ?

Si non, quelles sont les raisons de ton choix ?

As-tu bénéficié d'une sorte de crédit ?

Si oui, de la part de qui (une personne privée, d'un membre de famille, ou d'une collectivité) ?

Pour quel montant ?

Quels sont les avantages et les inconvénients d'avoir bénéficié de ce crédit ?

Quelle est l'importance que tu accordes à l'autonomie financière de la femme ? Pourquoi ?

Quelles sont vos suggestions pour le développement de l'autonomie financière de la femme ?

Quelles sont vos suggestions pour le développement des activités économiques du camp ?

Quel a été l'impact de la crise due à la pandémie du coronavirus sur votre petit commerce ?

•Guide d'entretien avec les hommes :

Quel est votre nom ? => X (pour garder l'anonymat de l'interviewé.)

Quel est votre état civil ? Quelle est ton occupation principale ?

Ta femme est-elle impliquée dans des activités génératrices de revenus ? Si oui, lesquelles ?

Quel est l'intérêt pour les femmes et leurs ménages de participer à ces activités économiques ?
Quelles sont les avantages et les inconvénients d'avoir une femme qui dispose une activité économique ?

Quelle importance accordez-vous à l'autonomie financière de la femme de manière générale ?

Comment perçois-tu d'une femme autonome financièrement dans le camp ?

Quelles sont vos suggestions pour le développement de l'autonomie financière de la femme ?

Quelles sont vos suggestions pour le développement des activités économiques du camp ?

Quel a été l'impact de la crise due à la pandémie du coronavirus sur les activités économiques du camp et en particulier celles des femmes ?

•Guide d'entretien avec : le chargé du programme appui économique de maison Shalom, le chef de bureau Mahama de la maison Shalom, le responsable des projets de maison Shalom à Mahama.

Quelles relations la maison Shalom entretienne-t-elle avec les réfugiés de Mahama ?

Pourquoi la maison Shalom a choisi de venir en aide aux réfugiés burundais de Mahama ?

Pourquoi la maison Shalom a choisi de donner des formations aux réfugiés ?

D'où est venue l'idée de créer et de subventionner les coopératives ? Combien de coopératives ?

Pourquoi la maison Shalom a choisi de créer des coopératives mixtes ?

Quel est l'objectif de ces coopératives ?

Quels sont les problèmes que vous rencontrez au quotidien en matière de développement et gestion de ces coopératives ?

Quels sont vos défis en matière de développement de ces coopératives ?

Quel est le bilan économique et social de ces coopératives ?

Quel a été l'impact de la crise due à la pandémie du coronavirus sur les coopératives ?

Résumé

Ce mémoire est le résultat d'une recherche de terrain menée dans un camp de réfugiés de Mahama au Rwanda et qui porte sur les petites activités économiques de débrouille, que la littérature sur le développement appelle couramment « économie informelle » ou « secteur informel ». Il s'agit d'un terrain où il n'est pas censé y avoir une activité économique, des projets de développement, où la population est supposée vivre grâce aux aides. Malheureusement, ces aides restent largement insuffisantes et obligent les réfugiés à chercher d'autres moyens pour assurer leur survie. L'objectif de notre recherche était donc de collecter les données suffisantes afin de réaliser une analyse approfondie sur la place qu'occupe la femme dans les différentes sphères de la société au sein du camp. Notre approche a privilégié les techniques qualitatives et est centrée sur le rôle dont jouent les femmes dans le dynamisme socio-économique du camp et qui s'observe à travers les pratiques commerciales et les pratiques d'entraide et de solidarité qui sont la fondation des petits métiers et des petits commerces considérés comme des activités économiques de subsistance. Ces pratiques sociales ont engendré une multitude de stratégies et de systèmes informels dont les impacts couvrent non seulement l'intérêt économique des femmes de Mahama mais également le bien-être de leur famille ainsi que toute la communauté du camp et des villages voisins.

Mots clés : Mahama, Femme et économie, économie de débrouille, débrouille, économie informelle.

Abstract

This thesis is the result of field research conducted in a refugee camp in Mahama, Rwanda, and focuses on small-scale resource-based economic activities, commonly referred to in development literature as the “informal economy” or “informal sector”. This is a field where there is supposed to be no economic activity, no development projects, where people are supposed to live on aid. Unfortunately, this aid remains largely insufficient and forces refugees to seek other means to ensure their survival. The objective of our research was therefore to collect sufficient data to carry out an in-depth analysis of the place of women in the different spheres of society within the camp. Our approach favoured qualitative techniques and focused on the role that women play in the socio-economic dynamism of the camp, which can be observed through commercial practices and practices of mutual aid and solidarity that are the foundation of small trades and small businesses considered as subsistence economic activities. These social practices have generated a multitude of strategies and informal systems whose impacts cover not only the economic interest of the women of Mahama but also the well-being of their families as well as the whole community of the camp and the neighbouring villages.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN

Faculté des sciences économiques, sociales, politiques et de communication

École des sciences politiques et sociales (PSAD)

Place Montesquieu, 1 bte L2.08.05, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique | www.uclouvain.be/psad

