

D092

ACTION JEUNESSE ET
ENVIRONNEMENT -AJE-
B.P. 2136 KIGALI
TEL. 73232

AMICI DEL RWANDA
GATENGA Tél.77410

DOCUMENT PEDAGOGIQUE

RECHERCHE-ACTION AVEC UN GROUPE DES JEUNES
PETITS PORTEURS AU MARCHE DE MULINDI

Animateurs :

- GAKWAYA Laurent
- MUHIRWA Patrice

Facilitateurs

- UWIZEYIMANA Adorata
- SIBOMANA René

Avril 1993

**RECHERCHE-ACTION AVEC UN GROUPE DES JEUNES
PETITS PORTEURS AU MARCHÉ DE MULINDI**

CONTEXTE DU TRAVAIL

Dans le but d'avoir un personnel sûr et compétent, Amici del Rwanda, projet italien qui va bientôt s'occuper des enfants de la rue, forme ses propres futurs animateurs.

C'est dans ce cadre qu'Amici del Rwanda envoie ces futurs animateurs participer à des sessions organisées sur l'encadrement des jeunes.

Ainsi, à la fin de la dernière session organisée par AJE, (Action, Jeunesse et Environnement), sur la Recherche-Action et les droits acquis par les jeunes de la rue dans leur milieu, il nous a été proposé de faire des travaux de Recherche-Action qui seraient accompagnés par AJE.

Voici donc, le travail que nous venons d'effectuer avec les jeunes petits porteurs au marché de Murindi en commune Kanombe, Préfecture de Kigali. Ce travail a été mené sous-forme d'un stage en vue d'appliquer la théorie de la Recherche-Action que nous venons de recevoir.

1. LOCALISATION DU GROUPE

Murindi est un marché situé entre deux collines, celle de KANOMBE et celle de NDERA. Ce marché a lieu deux fois par semaine (jeudi et dimanche) plus tous les premiers mercredis du mois.

Le groupe que nous y avons trouvé est composé, d'une part de jeunes qui viennent de Kanombe, et d'autre part, de ceux qui viennent de Ndera.

Nous avons décidé de travailler avec le groupe de Kanombe et celui de Ndera sera, peut-être, retenu à la prochaine occasion.

Le groupe de Kanombe est composé de 14 jeunes dont les âges se situent entre 14 et 20 ans :

1. NIYONSENGA
2. IRAFASHA
3. NUWAYO
4. TWAGIRIMANA
5. MUNYENGAJU
6. NDAYAMBAJE
7. UWIHOREYE
8. NGABOYAMAHINA
9. RWEMARIKA
10. NDACYAYISHIMIYE
11. NDEZE
12. NDUNGUTSE
13. ABIMANA
14. NTUYAHAGA

2. PRISE DE CONTACT

a) Au marché

Le premier contact avec les jeunes a eu lieu à leur endroit de travail (au marché). Après un court entretien avec l'un d'eux, il est allé les appeler et je leur ai expliqué le but de notre visite, mais, un de ces jeunes nous fit remarquer que ce n'était pas le moment de discuter un sujet pareil car, disait-il : "nous sommes en plein travail".

Tout le monde approuva et nous fixa le premier rendez-vous au bureau de secteur Nyarugunga et, évidemment, au jour où ils ne vont pas au marché.

b) Au Secteur

Ce premier rendez-vous a porté sur le dressage d'une liste de besoins et, à notre avis, nous avons recueilli tout de qu'il nous fallait comme données pour terminer cette Recherche-Action. En une semaine nous avons tout terminé. Vous comprenez, ici, que jusque là nous n'avions qu'une idée très théorique de la Recherche-Action.

Nous voici donc, présenter notre travail bien fini à Monsieur René (le Coordinateur de l'AJE). Par ses précisions sur le peu de temps que nous avons utilisé, sur les données très pauvres que nous avons récoltées, nous avons compris que nous n'avions pratiquement rien fait. Et après quelques réflexions nous avons décidés de tout recommencer.

3. RECUEIL DE DONNEES

a) Observation

Comme pendant ce premier travail que nous avons qualifié de "baclé", nous avons eu l'occasion de savoir que les grandes causes qui avaient poussé ces jeunes à aller au marché, nous avons trouvé mieux de maîtriser, d'abord, leur milieu de vie.

Ainsi, le meilleur moyen de bien observer était de faire une promenade, mais trouver l'itinéraire de celle-ci ne nous était pas chose facile, vu que nous devions exploiter ce milieu en long et en large. Et nous avons, finalement, décidé de passer par le demeure de chaque jeune, afin de lui rendre visite. A cette occasion, nous donnions la parole au jeune hôte qui nous racontait sa vie et nous parlait de ses problèmes et besoins.

A la première visite, nous nous sommes rendus compte qu'il nous manquait un secrétaire du groupe et un certain NIYONSENGA s'est porté volontaire. A la fin de toutes les visites, les jeunes ont choisi un endroit calme à côté d'une petite forêt et nous avons demandé aux jeunes de décrire tout le chemin que nous venions d'effectuer.

Le croquis a été conçu le jour même de la promenade et nous vous soulignons qu'en faisant tout le chemin sur notre croquis, les jeunes mentionnaient, de passage, toutes les activités se faisant à chaque centre, sans oublier, bien entendu, les noms des centres. Voici le croquis repris à la page suivante :

Les réussites de ce croquis a découlé d'une sorte de concurrence parce que chaque jeune voulait prouver aux autres que c'était lui qui connaissait mieux son milieu de vie.

Après la mise au point de ce croquis que les jeunes ont baptisé "CARTE", ils ont constaté qu'en fait, il y avait tous principaux centres d'activités dans leur milieu de vie, dont CYAPA, RUGANO, et GASHYUSHYA. En voulant savoir si les jeunes savaient ce qui se passait, exactement, dans ces centres, les jeunes firent une longue liste d'activités commerciales qui se faisaient à chaque centre. Par cette liste même, nous avons découvert, qu'il y avait des activités qui nous étaient inconnues, entre autres, la fabrication du charbon à 500m de chez nous (à CYAPA). C'est l'un des arguments qui nous ont prouvé la connaissance exacte de leur propre milieu de vie.

Pour nos rencontres suivantes, nous avons évité de nous réunir au Bureau de Secteur car, pour les jeunes, c'est un endroit officiel où ils ne sont pas à l'aise.

b) Délimitation de la zone à effectuer

Afin d'éviter de nous embouiller et de pouvoir approfondir le questionnement les jeunes ont choisi un des trois centres : CYAPA car, ont-ils dit, c'est le plus important d'autant plus qu'il a plus d'activités que ces deux autres.

Pour cette phase, les jeunes ont précisé le nombre d'activités exercées par une même personne, afin d'avoir un choix adéquat de leurs prochaines visites chez les commerçants. Les jeunes ont donné les noms des commerçants en attribuant à chacun ses propres activités. Les jeunes ont choisi deux plus importants commerçants et un éleveur. Ils ont, finalement, opté pour rendre visite à une personne expérimentée dans le commerce et à une autre qui venait juste de commencer. C'est comme ça que KAJE a été choisi comme le plus expérimenté, une certaine Roza venant juste de commencer et VARISI pour l'élevage.

Dans le but d'approfondir la connaissance des activités du commerce et d'élevage, nous nous sommes appuyés sur la visite.

Après un petit exposé sur l'explication du but des visites que nous allions faire chez ces trois personnes (commerçants et éleveur), les jeunes ont affirmé qu'ils ont compris même le genre de question qu'ils allaient poser et l'un d'eux a fait remarquer: "nous avons l'habitude de nous injurier, de nous bagarrer, alors je demande à ce que l'on soit calme et attentif pendant que notre hôte sera entrain de nous expliquer. Comme ça, nous aurons prouvé que ce qu'ils ont l'habitude de penser de nous est, tout à fait faux". Voici donc, en général sur quoi ont porté ces visites.

Commerce

En général, les jeunes ont voulu savoir comment ces commerçants avaient commencé leurs activités, pourquoi ils choisissaient tel ou tel autre article, combien et comment ils gagnaient, comment choisir l'endroit propice, pourquoi et comment se manifestait la perte (un phénomène, d'après eux, qui pourrait engendrer la faillite).

Nos hôtes ont répondu qu'en général, pour commencer une activité commerciale, il faut un fond (capital) et que celui-ci ne doit pas être utilisé tout entier au début, qu'il s'utilise d'une façon progressive au fur et à mesure que l'activité avance. "Il faut, ont-ils dit, procéder à une enquête pour savoir ce dont le centre a besoin, afin de ne pas démarrer une activité qui s'avèrerait inutile et on doit faire la même chose pour le choix de l'endroit qu'il faut pour exercer telle ou telle autre activité".

Ils ont parlé du changement des prix selon les périodes, et qui peut occasionner des pertes. Pour éviter ces dernières, ces commerçants ont avoué qu'ils utilisaient une technique très personnelles qu'ils n'ont pas voulu nous révéler.

Elevage

Les jeunes ont voulu savoir comment on peut entamer une activité d'élevage, comment faire le choix du bon animal, la différence entre les productions de différentes bêtes ainsi que quelques informations sur les maladies très fréquentes chez les animaux d'élevage.

Varisi, l'éleveur trouve très important d'avoir un capital pour s'acheter, au moins, la première bête. Il nous a donné des précisions sur les prix des bêtes au marché, sur la production. Ainsi, il a établi la différence existant entre les productions des bêtes en disant : "le prix de la chèvre dépasse, de loin, le prix du mouton au marché, mais le mouton est plus rentable que la chèvre.

Après avoir recueilli tous ces renseignements, les jeunes ont parlé, à travers une causerie, des services dont dépendait leur vie de chaque jour; d'après les jeunes, les services suivants sont les seuls à contribuer à leur service :

1. Le marché : c'est leur milieu de travail (gain d'argent).
2. Le restaurant : ils y mangent.
3. Là-bas (positions militaires) : ils y mangent.
4. Les champs : il y en a qui prennent des tâches quand ils ne se sont pas rendus au marché.
5. Domaine (militaire) au champs de tir : ils y trouvent du bois pour vendre.
6. Les bars : ils transportent les caisses de bière à 20 francs, le caisse.
7. Le dispensaire: ils s'y font soigner (surtout la malaria).
8. La pharmacie : ils y achètent des médicaments.
9. Le guérisseur traditionnel : il est le seul à guérir le poison.
10. La forêt : il y en a qui sont capables de se trouver des médicaments indigènes (surtout pour les plaies).
11. Le marché : ils s'y approvisionnent notamment en s'achetant des habits.
12. Les boutiques : achat de divers articles (lait, sucre, pain...).
13. Les cabarets : ils peuvent y prendre un verre de la bière locale (urwagwa).
14. La vidéo : ils y vont voir les films.

N.B. L'on constate que les jeunes n'ont pas mentionné la commune, le secteur, l'hôpital, la gendarmerie..., comme services essentiels pour leur vie.

Dans cette phase de recueil de données, nous avons recouru aux supports très utiles que sont : la causerie, la promenade et la visite.

4. IDENTIFICATION DU PROBLEME

Le but de cette phase était de ressortir le problème majeur qui handicape les jeunes.

A tour de rôle, les jeunes ont décrit leur genre de vie. De leurs exposés, ressortaient les difficultés auxquelles ils sont confrontés :

- NGABOYAMAHAHINA doit se nourrir et se vêtir. Quand il n'a pas d'argent, il ne mange pas le soir, mais il peut aller chercher à manger "LA-BAS". Quand il n'a pas travaillé, chez lui à la maison, on le gronde et on lui prive de nourriture. Il va chercher le bois au champ de tir.
- NUWAYO se nourrit et se vêtit. Quand il n'a pas été travailler au marché, il fait des tâches jusqu'au jour du marché, pour subvenir aux besoins de ses trois frères et payer le loyer (600 Frs), il vend du bois.
- TWAGIRIMANA vit du marché. Quand il arrive à gagner 100frs, il les verse dans une mutuelle; quand c'est son tour de bénéficier de l'argent de la mutuelle, il achète de quoi manger à la maison. La plupart du temps, il mange "LA-BAS". Quand les problèmes (à la maison) diminuent, il peut s'acheter un vêtement. Quand tout est bien marché au marché, il se procure des fruits pour avoir une bonne santé et prendre du thé. Il est porteur a marché et quelquefois, il travaille comme boy-chauffeur de taxi et gagne 200 francs. De cet argent, il donne 150 francs à sa mère. Il garde, aussi, des voitures des blancs ou d'autres gens aisés.
- NDAYAMAJE peut manger chez lui quand il a aidé ses parents à travailler. Quand il n'y a rien (chez lui), il en est conscient. Il peut arriver qu'il n'aide pas à travailler mais on lui donne à manger pour travailler le lendemain.
- NIYONSENGA s'habille et quand il n'a pas d'argent, il va au champ de tir chercher du bois pour vendre. Quand il a gagné quelque somme de son bois, il l'économise et cet argent l'aide à résoudre des problèmes imprévus.
- IRAFASHA vit du marché. Il s'habille et quand il n'est pas allé au marché il fait des tâches, il va chercher du bois ou porter les caisses aux bars. Quand il a gagné quelque chose, il prend du thé et va rendre visite à ses connaissances. Il mange "LA-BAS".

- UWIHOREYE mange "LA-BAS" et va chercher du bois au champ de tir. Quand ses parents sont au marché (vendeurs), il puise de l'eau pour les voisins et ceux-ci lui donnent à manger. Il porte les caisses à 20 francs la pièce. Quand il va voir le film-vidéo et quand à la maison, on lui ferme la porte, il passe la nuit dans une maison inachevée.
- MUNYENGAJU gagne de l'argent au marché et il donne 100 francs à sa mère. Quand il n'est pas au marché, il va au bois. Il mange "LA-BAS", quand rien ne va à la maison. Il n'a pas l'habitude de manger chez lui et la grande partie de son temps il la passe à l'extérieur de sa famille. Quand il a de l'argent, il prend du thé et quand il rentre tard, il ouvre, lui-même, la porte par son propre moyen. Quand il a de l'argent, il peut faire une promenade en ville (Kigali).
- NDACYAYISHIMIYE se nourrit et s'habille. Quand il n'a rien fait chez lui, il ne mange pas et à ce moment-là, il va manger chez sa grand-mère. Quelque fois il va "LA-BAS".
- RWEMARIKA porte des caisses et va au marché comme les autres. Quand sa mère a pris un verre, elle a l'habitude de le provoquer (querelle). Quand sa mère a des tâches à faire, il l'accompagne. Quelque fois, il travaille comme aide-maçon.

A la fin de chaque exposé, le groupe dégageait le problème dominant chez chaque jeune. Ainsi, nous avons pour :

- Ngaboyamahina : se nourrir
- Nuwabo : location (maison)
- Ndayambaje : s'habiller
- Niyonsenga : s'habiller
- Irafasha : s'habiller
- Uwihoreye : s'habiller
- Munyengaju : s'habiller
- Ndacyayishimiye : s'habiller
- Rwemarika : ivresse (sa mère).

Le problème d'habillement fut dégagé comme le plus important car vécu par la majorité des jeunes, c'est celui-là qu'il faut chercher à résoudre en vue d'améliorer la vie de tout le groupe.

5. ANALYSE DE PROBLEME

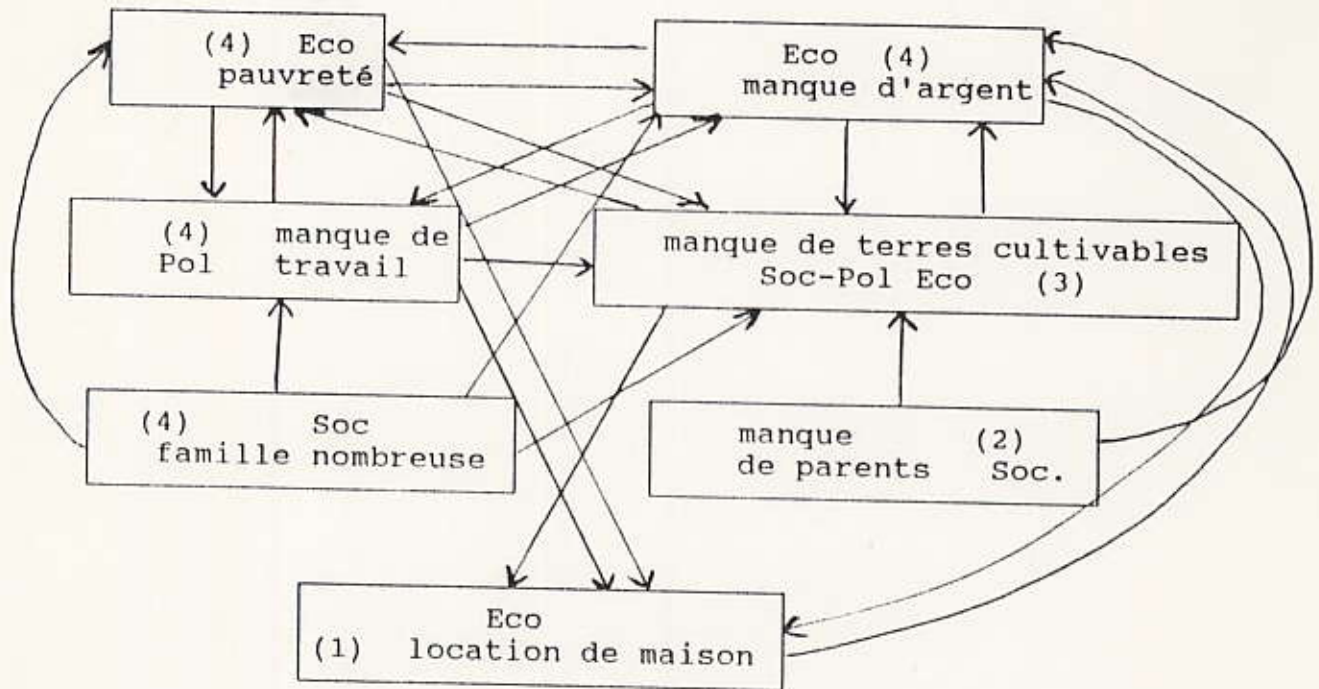
La phase d'analyse consiste à chercher les origines du problème. Aussi, le problème d'habillement est dû à :

- la pauvreté
- le manque d'argent
- le manque de travail
- le manque de terres cultivables
- la famille nombreuse
- le manque de parents
- la location de maison.

Le schéma suivant illustre les relations entre les différentes variables qui sont à l'origine du problème d'habillement telles qu'exprimées par les jeunes.

SCHEMA D'ANALYSE

Problème : Habillement



Nous avons appelé la relation représentée par la flèche (----->), relation "GENERE" pour montrer les variables qui peuvent en entrainer d'autres, tandis que le chiffre que comporte chaque variable indique le nombre de flèches partant de chaque variable; Ex. pauvreté (4) -----> manque de travail
 -----> manque d'argent
 -----> location de maison
 -----> manque de terres cultivables.

Les variables que vous voyez sur le schéma ci-dessus ne sont pas de même nature. Si on opère une classification, on peut les catégoriser comme dans le tableau suivant, en relevant celle qui relève du social (soc), de l'économique (Eco), du politique (Pol) et du socio-économique (Soc-Eco-Pol).

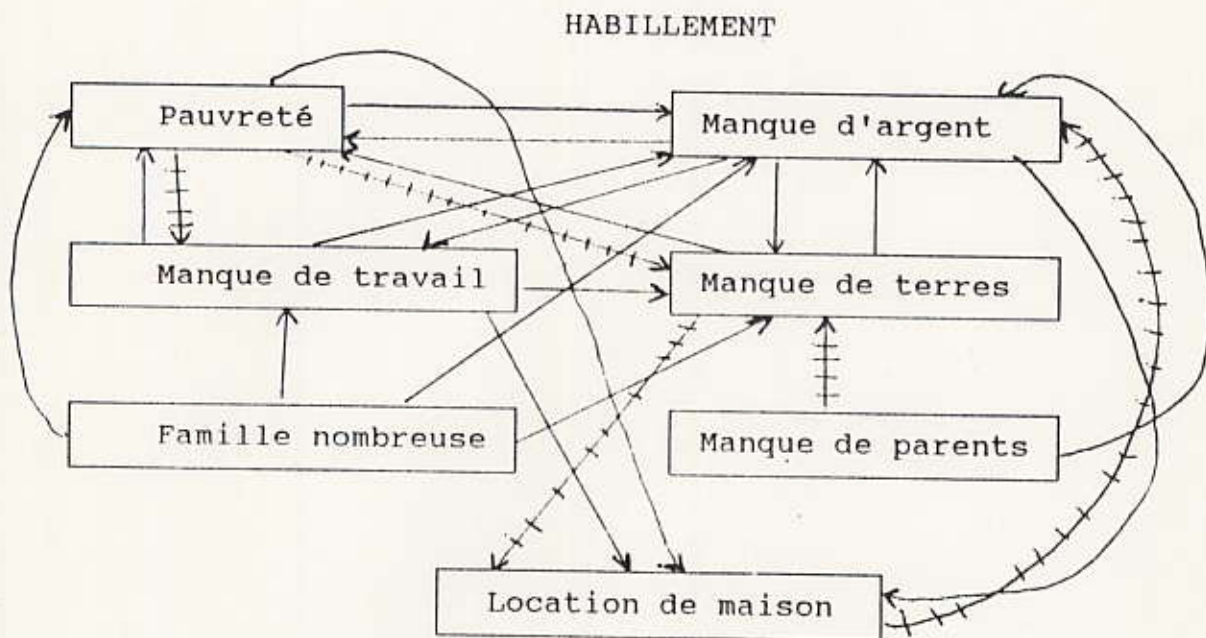
Il a été constaté que :

| VARIABLE | ASPECT | VARIABLE | ASPECT |
|------------------------------|------------|------------------------------|-----------------------------------|
| Pauvreté | Economique | Manque de parents | Social |
| Manque de terres cultivables | Politique | Manque de terres cultivables | Social Politique Economique |
| Famille nombreuse | Social | Manque d'argent | |
| Location de maison | Economique | | |

Après avoir classifié les variables, nous avons procédé à leur priorisation en nous référant au nombre d'autres variables qu'elles génèrent. Le chiffre entre parenthèses indique le poids de la variable par rapport aux autres.

- | | |
|--|--|
| <p>* Pauvreté (4) ---> manque de travail ---> location de maison ---> manque de terres ---> manque d'argent</p> | <p>* Manque d'argent (4) ---> pauvreté ---> manque de travail ---> location de maison ---> manque de terres</p> |
| <p>* Manque de travail (4) ---> location de maison ---> manque de terres ---> manque d'argent ---> pauvreté</p> | <p>* Manque de terres (3) ---> manque d'argent ---> pauvreté ---> location de maison</p> |
| <p>* Famille nombreuse (4) ---> manque de terres ---> manque d'argent ---> manque de travail ---> pauvreté</p> | <p>* Manque de parents (2) ---> manque de terres ---> manque d'argent</p> <p>* Location de maison (1) ---> manque d'argent</p> |

A l'occasion d'une réunion de restitution, on nous a fait remarquer que pendant la classification, nous avons marqué quelques dépendances qui n'étaient pas directement apparentes. Ainsi, le schéma se présente comme suit, avec les fausses relations qui sont hachurées :



A la rencontre suivante, avec les jeunes, nous avons commencé par réfléchir sur les relations représentées par les flèches hachurées et voici les considérations des jeunes sur chaque relation :

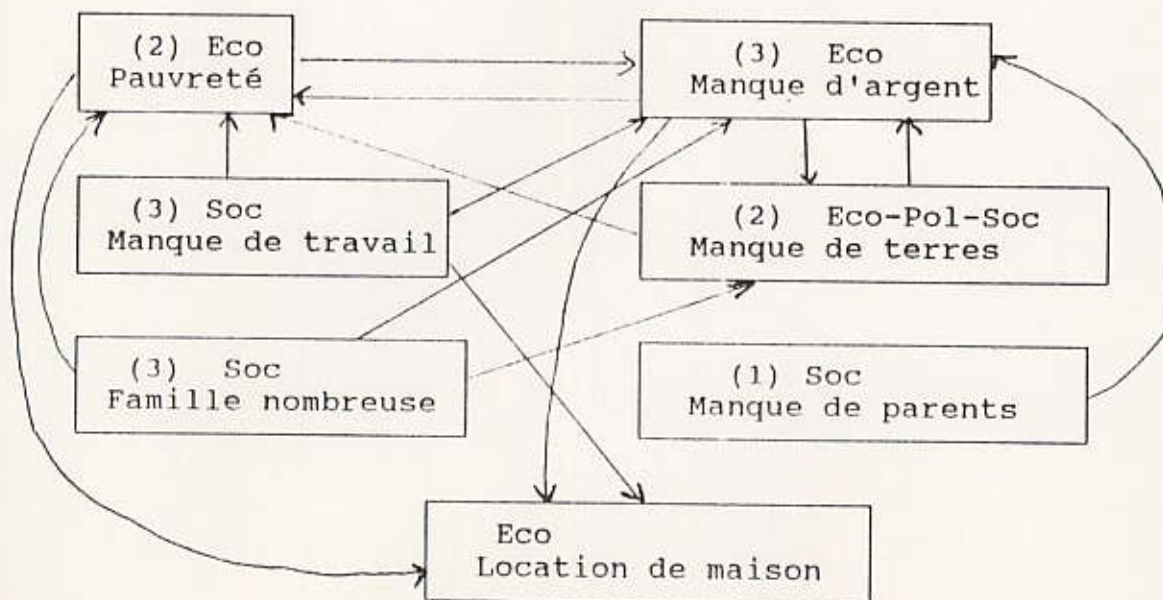
- a) La pauvreté -----> le manque de terres : Cette relation n'est pas directe car, d'après les jeunes, il y a beaucoup de gens qui sont pauvres, mais qui trouvent quand même, un peu d'argent en travaillant dans les champs d'autrui. Ex.:

un jeune qui nous a rappelé qu'en citant les services, il avait mentionné "le champ" alors qu'il n'avait pas de champ propre.

- b) La pauvreté -----> **le manque de travail** : la relation n'est pas directe parce que les jeunes ont prouvé que l'idée de corruption qu'ils avaient avancée était fausse. "Elle est fausse, ont-ils dit, parce que, par exemple, pour avoir le travail que nous faisons au marché, nous n'avons pas besoin de corrompre". Ils ont cité d'autres petits travaux qui ne nécessitent pas le don d'argent avant de les obtenir : travaux de champs, transport de caisses de bière... Auparavant, ils avaient pensé à des fonctions publiques!
- c) La location de maison -----> **le manque d'argent** : les jeunes ont fait comprendre que ce n'est pas parce que les parents n'ont pas leur propre maison que leur fils ne trouvent pas d'argent pour au moins survivre.
- d) Le manque de parents -----> **le manque de terres** : c'était le problème de terres propres qui revenait vu que les jeunes n'avaient pas envisagé que le travail sur les terres des autres pouvaient engendrer des revenus.
- e) Le manque de terres -----> **la location de maison** : ils ont dit que la plupart des maisons qui sont louées par les parents ne sont pas payées par les jeunes. Même si c'était eux qui payaient, cela ne dérangerait pas le manque de terres car ils pourraient gagner de l'argent par d'autres moyens. Ex. : aide-maçons.
- f) Le manque d'argent -----> **le manque de travail** : le raisonnement avait été le même qu'à la relation "pauvreté --> manque de travail". Ils ont dit que pour de petits travaux qu'ils exercent, ils n'ont pas besoin de corrompre.

Après cette chaleureuse discussion, voici le schéma modifié, refait par les jeunes :

HABILLEMENT



D'où la priorisation suivante :

1. Manque de travail ----> Pauvreté
(3) ----> Location de maison
----> Manque d'argent
2. Famille nombreuse ----> Pauvreté
(3) ----> Manque d'argent
----> Manque de terres
3. Manque d'argent ----> Pauvreté
(3) ----> Location de maison
----> Manque de terres
4. Pauvreté ----> Location de maison
(2) ----> Manque d'argent
5. Manque de terres ----> Pauvreté
(2) ----> Manque d'argent
6. Manque de parents ----> Manque d'argent
(1)
7. Location de maison
(0)

Après cette priorisation, les jeunes se sont interrogés sur leurs capacités d'agir sur chacune de ces différentes variables, afin de pouvoir résoudre leur problème d'habillement.

(1) Manque de travail (Soc.)

Ces jeunes ont du travail (au marché) mais à leur avis, le problème d'habillement reste car ils gagnent juste assez d'argent pour se nourrir. Ils sont alors incapables d'agir sur cette variable, en vue de s'habiller.

(2) Famille nombreuse (Soc.)

Les jeunes ont dit que c'était impossible d'aller dire à leurs parents de ne plus mettre au monde! Donc, ils ne peuvent pas agir sur cette variable.

(3) Manque d'argent (Eco)

D'après les jeunes "chercher l'argent" est la seule chose qui se pratique partout au monde, on y participe, consciemment ou inconsciemment. C'est à dire qu'il y a beaucoup de moyens pour chercher l'argent notamment en exerçant une activité commerciale.

A leur avis, si l'on parvient à trouver de l'argent, on aura trouvé la solution même du problème car, avec l'argent, on peut s'habiller sans problème.

(4) Pauvreté (Eco)

Ce problème englobe tous les autres et quand on aura résolu le précédent, la pauvreté se résoudra automatiquement. Les jeunes peuvent y faire quelque chose en luttant contre le manque d'argent.

(5) Manque de terres (Eco-Soc-Pol)

Les jeunes ont trouvé que c'était un problème auquel on peut trouver une solution, mais ont dit que s'ils voulaient vraiment s'habiller, ils ne devraient pas compter sur les terres des autres (faire des tâches), mais qu'ils devraient chercher un moyen de louer ou encore d'acheter leurs propres terres. Or les jeunes, n'ayant pas d'argent, ils ne peuvent pas agir contre cette variable.

(6) Manque de parents (Soc)

Les jeunes croient au destin et ont dit qu'ils ne pouvaient pas agir contre la volonté de Dieu!

(7) Location de maison (Eco)

Pour eux, ce n'est pas un problème qui les concerne d'autant plus que les parents louent des maisons sans leur contribution.

Comme nous venions de tamiser, la tâche suivante a porté sur la détermination de l'action qui pourrait aider à enrayer la variable prioritaire qu'est "le manque d'argent", et, par là s'attaquer au problème d'habillement.

6. DETERMINATION DE L'ACTION

Cette partie consiste à chercher une ou plusieurs activités pour contrer le problème. Nous avons commencé par dresser une liste d'activités pouvant contribuer à la suppression de la variable "manque d'argent". Dans le choix, les jeunes sont partis des activités exercées dans leur milieu de vie et qui avaient été identifiées pendant l'observation.

Les jeunes ont analysé la faisabilité de chaque activité en se référant aux moyens humains, matériels et financiers qu'implique l'action. Cela a été schématisé dans un tableau comme celui-ci :

| ACTIVITES | MOYENS | | |
|-----------|---------|-----------|------------|
| | Humains | Matériels | Financiers |
| | | | |

C'est ainsi que nous avons étudié toutes les activités vues pendant notre observation, afin d'en éliminer quelques unes et d'en retenir d'autres, en considérant les facteurs.

a) L'élevage (en général)

Il est éliminé après avoir constaté que, non seulement, il faut beaucoup d'argent pour commencer (4.000), mais aussi, il faut beaucoup de temps pour pouvoir en tirer quelque chose. Les

jeunes ont conclu que ce n'était pas une activité de revenu à court terme (direct).

b) Petit commerce de tomates

Les jeunes ont trouvé cette activité réalisable, vu que les moyens financiers (capital) ne sont pas très élevés. Ils ont dit que le seul problème qui peut se poser et celui de l'organisation pour la vente de ces tomates. Mais ils ont décidé que c'était possible avec une bonne organisation.

c) Commerce de vivres

Après avoir étudié ce qui concernaient les moyens financiers qui étaient d'ailleurs très élevés, un jeune nous a suggéré de nous rappeler de ce que Kaje, le commerçant expert, nous avait dit, à propos du démarrage d'une activité commerciale : "pour commencer, avait-il dit, il faut y aller doucement, et toujours commencer par un peu d'argent". Mais ce peu d'argent nous a semblé introuvable. La somme remontait à 3.550 francs sans compter le loyer de la maison, le frais pour achat du matériel, etc...

d) Petite cafétariat

Les moyens financiers se sont avérés très considérables et ils ont poussé ces jeunes à mettre de côté cette activité, en vue de la réaliser dans les jours qui viendront quand ils auront eu assez d'argent pour acheter quelque matériels de base (casseroles, gobelets, bancs...) car, d'après eux, cette activité est plus rentable que toutes les autres qu'ils ont marquées sur la liste.

e) Petit bar

C'était le comble car la dernière proposition que les jeunes ont donnée était de trouver une jolie fille pour servir les clients. Cette proposition est venue après beaucoup d'autres, entre autres, l'achat de parassols, la location d'une maison bien entretenue, l'achat de meubles, l'achat des caisses et du congélateur. Avant même de passer à l'étude des moyens financiers, les jeunes avaient constaté que cette activité était impossible à réaliser.

f) Fabrication du charbon

Tous les jeunes ont trouvé cette activité réalisable et ont donné les raisons suivantes :

- il n'y a pas de perte
- le lieu de fabrication ne demande pas de sentinelles
- la houe, la pelle et la machette sont les seuls outils dont on aura besoin et les jeunes peuvent les trouver dans leurs familles
- le bois peut se chercher au champs de tir (gratuitement)
- on n'a besoin que de trois sacs dont deux petits et un grand
- le charbon s'achète vite et avec un bénéfice considérable.

Seules deux activités ont été donc retenues :

- la vente de tomates
- la fabrication du charbon

En se basant sur les moyens financiers, les jeunes ont trouvé que la vente de tomates coûtait plus cher que la fabrication du charbon. "Alors, ont-ils dit, c'est mieux de commencer par celle qui demande moins d'argent et nous réaliserons la suivante si tout se passe bien".

Les jeunes ont passé à de nouvelles activités en dehors de celles existant dans le milieu. Aussi ont-ils ajouté à leur liste, la vente de bananes comme action pouvant suivre le commerce de légumes. Le tableau ci-dessous représente le plan de réalisation de l'action : "FABRICATION DU CHARBON".

| ACTIVITE | MOYENS | | | RESPONSABLES | INDICE |
|------------------------|-------------------------------|---|---|---|---|
| | Humains | Matériels | Financiers | | |
| Fabrication du charbon | . les jeunes . les clients | . lieu de fabrication . houes, pelle . machette . 3 sacs . bois | . Capital de 1250f dont 550 de cotisation des jeunes . Manque 700f | Les jeunes avec l'assistance de l'animateur. ORGANISATION DU GROUPE: Chef: Mnyengaju Trésorier: Irafasha Secrétaire: Niyonsenga | 1 sac/jour (toute la semaine moins 2jrs de marché) Donc 5 sacs /semaine |

Pour réaliser cette action, le groupe aura besoin d'une aide financière extérieure de 700 francs rwandais.

Explication du tableau

L'activité déterminée est "la fabrication du charbon" et nous aurons besoin des jeunes pour vendre ce charbon et les clients pour en acheter.

Pour commencer, il nous faudra un petit terrain de fabrication et, bien entendu, quelques matériels de base comme la houe, la pelle et la machette. Et pour fabriquer ce charbon, on aura besoin du bois et quelques sacs pour la vente.

Les jeunes trouvent l'assistance de l'animateur très nécessaire surtout au début de leur action et ils ont désigné Mnyengaju comme le chef de groupe (qui a, comme rôle de désigné ceux qui devront transporter le bois, ou bien le charbon, parce que ce transport devra se faire à tour de rôle); Irafasha comme trésorier du groupe et Niyonsenga comme le secrétaire.

Les jeunes fabriqueront 1 sac par jour mais comme ils ont voulu poursuivre leur activité au marché, il n'y aura pas de fabrication les jeudi et les dimanche. D'où la fabrication de 5 sacs par semaine.

Un problème subsistait cependant : où trouver le terrain de fabrication? Pour répondre à cette question, les jeunes ont proposé de s'adresser à la commune car ils connaissaient un terrain libre appartenant à la commune. C'est dans ce cadre que une lettre dont la traduction est présentée ci-après a été envoyée à Monsieur le bourgmestre.

Kanombe, le 30/09/1993

Les jeunes transporteurs
au marché de Murindi
Secteur NYARUGUNGA
Commune KANOMBE

Objet : Demande de terrain pour
la fabrication du charbon

A Monsieur le Bourgmestre
de la Commune Kanombe
KIGALI

Monsieur le Bourgmestre,

Nous nous adressons à vous pour vous demander un terrain pour la fabrication du charbon. Ce terrain se trouve dans la cellule Gihanga, secteur Nyarugunga, près du cimetière.

En effet, Monsieur le Bourgmestre, nous avons l'habitude de travailler comme petits porteurs et gardiens de voitures des blancs ou d'autres personnes aisées, au marché de Murindi. Et dans la recherche d'une activité, source de revenus, nous avons décidé de fabriquer du charbon.

Cette activité a été étudiée par nous-mêmes avec l'assistance des animateurs envoyés par le projet "AMICI DEL RWANDA", un projet italien qui va s'occuper, bientôt, des enfants de la rue.

Nous avons tout ce qu'il nous faut pour la fabrication mais nous manquons encore de terrain. Si nous obtenions ce terrain, nous pourrions démarrer immédiatement.

En attendant une suite favorable à notre demande, nous vous remercions, Monsieur le Bourgmestre.

Le Chef du Groupe
MUNYENGAJU

Jusqu'à présent, nous attendons la réponse que nous donnera cette autorité communale.

CONSTATATIONS PERSONNELLES

- Pendant la Recherche-Action, il faut laisser les jeunes comprendre que c'est vraiment leur propre travail.
 - Le rôle de l'animateur est d'être un simple catalyseur. C'est à dire, faciliter la cohésion entre les différentes idées avancées par les jeunes.
 - Il n'y a pas de directives méthodologiques pour bien mener une Recherche-Action. Le programme du jour est donné par celui du jour précédent.
 - Pour maîtriser la méthode de la Recherche-Action, il faut avoir une expérience sur terrain, sinon la théorie ne suffit pas.
 - L'animateur descendu sur terrain a besoin, coûte que coûte, d'être suivi par quelqu'un qui en a déjà l'expérience.
 - La phase "recueil de données" est primordiale d'autant plus que c'est là où on ira chercher certaines résolutions possibles quand on aura identifié et analysé le problème; par conséquent, il faut bien l'approfondir.
 - L'observation, le questionnement et l'écoute ne sont pas des étapes différentes, ils se complètent mutuellement et ne peuvent pas être séparés l'un de l'autre.
 - L'identification du problème demande la participation de tout le groupe et pas celle de quelques leaders informels. Pour ce, il faut éviter qu'une partie du groupe, quel que soit son exiguïté, se sente quasi inexistant.
 - L'analyse est une phase qui demande beaucoup plus de concentration des jeunes et beaucoup plus de vigilance de l'animateur. C'est là l'occasion de l'animateur de mourir pour renaître, au fur et à mesure des interventions.
 - Certaines phases, dans la recherche-action, semblent ne pas être nécessaires au début mais elles contribuent largement à la réussite du travail par leurs interventions, vers la fin. Ex. : les services nous ont intéressés quand nous sommes arrivés à la détermination de l'action.
- N.B. Il peut arriver qu'un service qui n'avait pas été cité intervienne pendant la détermination de l'action! C'est le cas de la commune qui n'est pas sur la liste des services mais dont les jeunes ont besoin pour l'obtention du terrain.
- La priorisation a une grande importance dans la méthode de Recherche-Action vue sa permanence dans toutes les phases.
 - Les derniers jours sont les plus difficiles; les jeunes commencent à trouver la durée du travail longue et risquent de s'ennuyer; l'animateur est, aussi, fatigué mais il doit rester efficace et ressource du dynamisme du groupe.

- La Recherche-Action nous apprend beaucoup, non seulement sur le comportement des jeunes, mais aussi sur l'attitude des patrons des projets et, pourquoi pas, sur l'attitude de nous-mêmes, animateurs.
- Au début du travail, l'animateur ne pense qu'à la somme d'argent qu'on va lui donner à la fin du mois, mais à un moment donné, il se sent attiré et enchanté par le travail. C'est ce moment de conscience qui pousse l'animateur à se retrouver dans la peau des jeunes qu'il encadre, et c'est de là que vient le choc qui le marque quand il doit quitter le groupe à la fin du travail.
- La durée de la Recherche-Action est indéterminée, mais on peut toujours s'en donner une idée et la situer entre 2 et 2 mois et demi.
- A la fin du travail, l'animateur peut s'évaluer et constater qu'il a pu arriver à quelque chose ou à rien.
- Une Recherche-Action bien menée valorise l'animateur et épate les organisateurs et les organismes qui l'ont suivie.

PARTICIPANTS

a) Les jeunes

1. NIYONSENGA
2. IRAFASHA
3. NUWAYO
4. TWAGIRIMANA
5. MUNYENGAJU
6. NDAYAMBAJE
7. UWIHOREYE
8. NGABOYAMAHINA
9. RWEMARIKA
10. NDACYAYISHIMIYE
11. NDEZE
12. NDUNGUTSE
13. ABIMANA
14. NTUYAHAGA

b) Les animateurs

1. GAKWAYA Laurent (Amici del Rwanda)
2. MUHIRWA Patrice (Amici del Rwanda)

c) Equipe pédagogique (Amici del Rwanda)

1. Anne Marie
2. Guido.

d) Facilitateurs

1. SIBOMANA René (Coordonnateur AJE)
2. UWIZEYIMANA Adorata (AJE)