

Université Bordeaux Montaigne

École Doctorale Montaigne Humanités (ED 480)

THÈSE DE DOCTORAT EN « Human Geography »

**Vente dans la rue, politique du
trottoir et métropolisation à
Thika**

Le 12 Décembre 2022

Résumé substantiel

Nathan Mwangi Kariuki

Sous la direction de Bernard CALAS

Membres du jury

Bernard CALAS, Université Bordeaux Montaigne

Colman MSOKA, University of Dar es Salaam

Aristide YEMMAFOUO, University of Dschang

Sylvain RACAUD, Université Bordeaux Montaigne

1.0 Introduction

L'invasion d'un grand nombre de vendeurs à la sauvette dans les rues de Thika est devenue significative en 2015, surtout le soir entre 17h et 22h. Les multiples mobilités des vendeurs ambulants et de leurs marchandises de Nairobi et de ses zones métropolitaines vers cette ville secondaire (Thika) qui était autrefois un centre industriel de premier plan, ont suscité un certain intérêt dans cette étude. L'échange et la circulation des marchandises à Thika prolongent les grands espaces urbains métropolitains de Nairobi jusqu'aux zones rurales et structurent ainsi une route commerciale entre ces espaces (Choplin et Pliez 2015 ; Racaud 2016). Cette route commerciale relie Nairobi, les villes de Thika et les hinterlands ruraux entre les secteurs formels et informels et les produits agricoles et manufacturés. Le renforcement du processus de métropolisation implique de relier et d'intégrer les villes, les villes secondaires et les zones rurales.

1.1 Qui sont les vendeurs de rue ?

Le projet de loi kenyan sur les colporteurs et les vendeurs de rue (protection des moyens de subsistance) (2019) définit un commerçant informel comme une personne qui vend quotidiennement des biens ou des produits alimentaires au public sur les trottoirs ou même sur les parkings. Alors que la politique nationale sur les vendeurs de rue urbains en Inde (2004) définit un vendeur de rue comme des individus impliqués dans le commerce au public sans boutique permanente ou toute forme de structure mais se déplaçant d'un endroit à l'autre, dans les deux définitions, la temporalité des personnes engagées dans cette forme de commerce ainsi que leur emplacement est notée, c'est-à-dire l'aspect du temps et de l'espace. Les vendeurs de rue se présentent sous de nombreuses formes : les vendeurs mobiles déplacent leurs marchandises d'un endroit à l'autre ou ceux qui sont stationnés à un endroit particulier comme sur un trottoir, une allée, ou même à l'entrée d'établissements animés comme les supermarchés ou les stades ou à l'entrée de certains lieux de divertissement. Nous avons une autre catégorie qui se déplace périodiquement d'un marché à l'autre. Les vendeurs de rue sont généralement soit stationnaires et occupent des espaces dans des zones privilégiées, soit mobiles, se déplaçant d'un endroit à l'autre en transportant leurs marchandises. Les vendeurs peuvent utiliser des bicyclettes ou même les porter sur leur tête (Bromley, 2000 ; Cross, 1998 ; Bhowmik, 2005).

Les vendeurs de rue existent depuis de nombreuses années ; on lit des récits de marchands ambulants qui vendaient leurs marchandises dans la ville en allant de maison en maison et en faisant du commerce dans les pays voisins (Bhowmik 2002). Ces multiples mouvements de vendeurs de rue peuvent relier les zones rurales et urbaines, ce qui conduit au développement (Satterthwaite et Tacoli 2003 ; Choplin et Pliez 2015). À l'époque moderne, la vente ambulante a apporté beaucoup de dynamisme dans les villes et les villes intermédiaires. Les vendeurs de rue sont des débouchés et des agents de distribution pour la plupart des produits manufacturés et agricoles dans les zones rurales et urbaines. La vente ambulante a fourni des opportunités d'emploi à de larges populations, en particulier dans les zones urbaines (Benjamin, Beegle, Recanatini, et Santini 2014). Brown (2014) note que le commerce informel fournit une connexion flexible dans les chaînes d'approvisionnement économique fournissant à la population urbaine des biens et services abordables de manière pratique.

1.2 Rôle des vendeurs de rue

La vente ambulante joue un rôle crucial dans le façonnement de certaines routes commerciales entre les Villes, les villes intermédiaires et les zones rurales dans tout pays. Le flux de marchandises facilité par les vendeurs de rue peut relier les zones urbaines aux zones rurales éloignées (Choplin et Pliez 2015). L'intégration de l'Afrique dans l'arène du commerce mondial a permis à des biens fabriqués n'importe où dans le monde d'atteindre les zones rurales de la plupart de ces pays, par exemple, les chaussons de danse de la Chine. Racaud (2015) décrit comment la pacotille chinoise au Cameroun voyage de Douala, la métropole côtière, jusqu'aux villages du Mont Bamboutos (Ouest Cameroun). Ces mouvements depuis l'étranger, dans une métropole, des villes intermédiaires et des zones rurales, forment un réseau ou une toile qui relie les personnes, les biens et les informations. Les mouvements de biens et d'informations des différents acteurs dans les zones urbaines introduisent le concept de Métropolisation, lié à une augmentation de la population, des flux financiers et de production, et de l'information. Lecion (2015) désigne la Métropolisation comme une métamorphose de l'urbanisation.

Les zones urbaines deviennent un pôle d'attraction pour les territoires qui les entourent, qu'elles organisent de plus en plus selon une logique de centre ou de périphérie. Si les villes continuent à se développer, elles dépendent toujours des zones rurales pour les produits agricoles, tandis que les zones rurales dépendent toujours des villes pour les produits manufacturés. La ville secondaire

joue le rôle d'interface entre les zones rurales et urbaines.

Dans le passé, le lien entre les villes et les zones rurales a été assuré par la plupart des grandes entreprises. Kihonge (2014) a noté que les petites et moyennes entreprises ont un rôle crucial en dehors des grandes entreprises. Un autre type de lien entre les zones urbaines et rurales riches en activités agricoles dépendait du rôle d'acteurs tels que les sociétés coopératives de producteurs. À l'inverse, les régions rurales pouvaient compter sur des grossistes venant des zones urbaines pour vendre des produits manufacturés aux zones rurales. Freeman et Norcliffe (1985:11) parlent de la connexion externe qui relie les zones urbaines et rurales, y compris une série d'intermédiaires ou de grossistes jusqu'à la hiérarchie urbaine ou l'une des organisations les plus importantes. Les vendeurs de rue sont également essentiels pour relier les villes aux petits villages des zones rurales.

1.3 Problématique de la recherche

Outre leur rôle dans le renforcement des liens entre les marchandises des zones urbaines et rurales, la vente ambulante dans le secteur informel continue de créer plus d'emplois que dans le secteur formel. Selon le rapport de l'enquête économique 2020 publié par le bureau national des statistiques du Kenya (KNBS), l'économie a créé 846 300 nouveaux emplois en 2019. Le secteur informel a représenté la plupart des nouveaux emplois, soit 767 900, tandis que 78 400 étaient dans le secteur formel. Le plan Kenya Vision 2030 indique que 75% de la population active est dans le secteur informel. Roever et Skinner (2016) notent que le secteur informel est en croissance en Afrique subsaharienne et représente 72 % des emplois non agricoles. Djankov et al.(2002) notent que les activités informelles comprennent le commerce de rue et les microentreprises, tandis que Verick (2006) dit que ces activités sont principalement liées au commerce tandis que les services et la fabrication constituent un petit pourcentage.

Malgré leur rôle important dans l'intégration et la création d'emplois, les autorités locales de la ville de Thika ont ciblé les vendeurs ambulants comme des commerçants illégaux. D'autre part, les habitants de Thika se plaignent constamment de la façon dont les vendeurs de rue bloquent les trottoirs, créent des problèmes de circulation, augmentent l'insécurité et jettent des déchets sur les trottoirs. Le commerce de rue est plein de craintes et d'imprévisibilité, mais pour que les vendeurs de rue survivent, ils doivent prendre des risques et continuer à gagner leur vie. Les vendeurs à la sauvette sont constamment harcelés par les autorités locales, et parfois la police est engagée pour les déloger de leurs emplacements urbains choisis (McGee et Yeung, 1977 ; Smart, 1989 ; Brown

et Lloyd-Jones, 2002 ; Lloyd-Jones et Carmona, 2002). Ces opérations se traduisent par des mesures de répression, des expulsions et la confiscation des biens des vendeurs. Kinyanjui (2010) note que la descente d'un gouvernement local ressemble à un jeu du chat et de la souris chassant les vendeurs de rue de la rue. La confiscation entraîne de lourdes amendes pour la récupération des marchandises. Parfois, les vendeurs préfèrent ne pas les récupérer et acheter de nouveaux stocks en contractant des prêts auprès de sources privées ou d'institutions financières pour relancer leur activité. Outre les raids soudains, les vendeurs de rue doivent généralement soudoyer les autorités pour poursuivre leur activité (Mitullah 2003). Les vendeurs ambulants dépensent beaucoup d'argent pour soudoyer les agents de l'autorité locale et la police. Selon Africa's uncensored media (2018), certains agents corrompus des autorités locales collectent des pots-de-vin d'environ 1 million de dollars par mois auprès de milliers de colporteurs dans la capitale du Kenya, Nairobi.

Cette recherche porte donc sur le commerce de rue, la politique de la chaussée et la métropolisation dans le contexte de la ville de Thika (ville secondaire) située dans la région métropolitaine de Nairobi. Elle explore les rivalités de pouvoir pour l'accès aux rues, l'appropriation privée des espaces publics, et les rues comme ressources économiques et politiques. Les rivalités opposent les vendeurs ambulants, les autorités locales et les commerçants du marché qui revendiquent le droit à la ville de Thika. Le déplacement des vendeurs de rue d'autres villes vers Thika a accru la tension avec les vendeurs de rue locaux. L'étude se concentre également sur la façon dont la vente ambulante construit une route commerciale reliant la ville de Nairobi, la ville de Thika et son arrière-pays rural par le biais des flux de vendeurs ambulants et de leurs marchandises. Au cours de leur mobilité et de la diversification de leurs moyens de subsistance, les vendeurs de rue interagissent avec divers acteurs et sont confrontés à des cadres réglementaires qui affectent leurs activités. La recherche s'intéresse également aux dynamiques territoriales à l'échelle locale, c'est-à-dire les rues de Thika, et à l'échelle métropolitaine (Nairobi-Thika et arrière-pays rural) induites par les flux de vendeurs de rue.

1.4 Objectifs de la recherche

Cette recherche analyse comment la vente ambulante, la politique de la chaussée, sa réglementation et les différents acteurs influencent le processus de métropolisation et le lien entre la ville de Thika et son arrière-pays. La recherche abordera les questions suivantes.

- i) Déterminer dans quelle mesure la vente ambulante contribue à la métropolisation et au lien entre la ville de Thika et son arrière-pays.
- ii) Découvrir comment la réglementation du commerce de rue affecte la métropolisation et le lien entre la ville de Thika et son arrière-pays.
- iii) Découvrir les acteurs de ce flux de vendeurs de rue, leurs contributions à la métropolisation, et le lien entre la ville de Thika et son arrière-pays.

1.5 Questions de recherche

- i) Dans quelle mesure le flux des vendeurs de rue contribue-t-il à la métropolisation et au lien entre la ville de Thika et son arrière-pays ?
- ii) Dans quelle mesure la réglementation du commerce de rue affecte-t-elle la métropolisation et le lien entre la ville de Thika et son arrière-pays ?
- iii) Qui sont les acteurs de ce flux de vendeurs de rue et leurs contributions à la métropolisation et au lien entre la ville de Thika et son arrière-pays ?

1.6 Cadre théorique

Un cadre théorique est une collection de théories existantes issues de la littérature, qui renforce un cadre conceptuel et informe ensuite l'énoncé du problème (Mugenda, 2008). L'étude reflète les théories sur les activités commerciales informelles, en particulier la vente ambulante et le processus de métropolisation. Les théories nous aident à comprendre les arguments des différents auteurs sur les flux de vente dans la rue et les autres acteurs de ce flux. Elles révèlent également le cadre théorique de cette étude.

1.6.1 Théorie de l'interaction spatiale

La théorie de l'interaction spatiale devient pertinente dans cette thèse car elle considère les flux dans l'espace et les acteurs impliqués. Ces flux impliquent une grande mobilité, surtout dans une zone urbaine fréquentée par des commerçants et des consommateurs de biens et de services. L'infrastructure joue également un rôle crucial en ce qui concerne ces flux et ces acteurs.

Divers chercheurs expliquent la théorie spatiale de différentes manières. Rodrigues (2017) la considère comme un processus de déplacement d'un lieu à un autre en réponse à une offre et une

demande localisées. La théorie décrit l'interaction spatiale comme un mouvement réalisé de personnes, de biens ou d'informations entre une origine et une destination où il existe une relation demande/offre de transport exprimée sur l'espace géographique. Elle met en évidence trois conditions fondamentales qui doivent être remplies : la complémentarité, l'opportunité d'intervention et la transférabilité.

En ce qui concerne la complémentarité, Rodriguez affirme que si le lieu A produit/génère quelque chose dont le lieu B a besoin, alors l'interaction est possible parce qu'une relation d'offre/demande a été établie entre ces deux lieux ; ils sont devenus complémentaires. Il en va de même dans l'autre sens (B vers A), ce qui crée une situation de **réciprocité** attendue dans les déplacements domicile-travail. Pour une opportunité d'intervention, il dit que si le lieu C offre des caractéristiques similaires (à savoir la complémentarité) au lieu B et est également plus proche du lieu A, une interaction entre A et B ne se produira pas et sera remplacée par une interaction entre A et C. Une opportunité d'intervention peut également être **partielle**, car seule une partie de l'interaction est saisie. Enfin, il précise que les infrastructures de transport (modes et terminaux) doivent être présentes pour que la transférabilité permette une interaction entre A et B. De plus, ces infrastructures doivent avoir une capacité et une disponibilité compatibles avec les exigences d'une telle interaction.

Ce contexte semble expliquer la situation d'une zone urbaine, en particulier d'une ville secondaire, qui peut fournir certains des articles à l'arrière-pays environnant. Par exemple, certaines villes secondaires peuvent fournir des produits manufacturés tandis que leur arrière-pays peut fournir des produits agricoles. Cela crée une demande et une offre des deux côtés de la ligne de partage, ce qui donne un aspect de réciprocité. Pour ce qui est de l'opportunité d'intervention, il arrive qu'une ville secondaire, qui est plus proche, soit préférée à une ville, surtout si elle offre des fonctions presque similaires à celles de la ville. On aura l'impression qu'il est moins cher de visiter la ville secondaire et donc d'économiser les frais de transport associés aux longues distances. Pour ce qui est de l'opportunité d'intervention, une ville bien reliée par des infrastructures est susceptible de connaître beaucoup d'interactions spatiales en raison de son accessibilité à divers modes de transport.

1.6.2 Pertinence de la théorie spatiale

La théorie de l'interaction spatiale est pertinente pour cette recherche et pas seulement pour les

géographes physiques. Elle couvre diverses formes d'aspects sociaux, économiques et politiques lorsqu'elle est examinée du point de vue de la géographie humaine. Elle couvre différentes mobilités, telles que les zones de marché des activités de vente au détail, qui peuvent expliquer certains aspects des moyens de subsistance des vendeurs de rue. Les vendeurs de rue constituent la proportion la plus considérable des détaillants. Comme la théorie couvre les mobilités qui peuvent être physiques, c'est-à-dire les passagers et le fret, ou les informations immatérielles, la même chose peut s'appliquer aux perspectives sociales et économiques, car un mouvement de personnes avec leurs produits a une perspective économique. La transmission d'informations est essentielle pour que les échanges commerciaux aient lieu sur les marchés. Les théories de l'interaction spatiale sont pertinentes pour cette étude car elles se rapportent facilement aux commerçants de rue qui se déplacent des villes métropolitaines aux villes secondaires et aux zones rurales. Dans le contexte de Thika et de Nairobi, les commerçants sont attirés par Thika en raison de la moindre rigueur des autorités locales et par l'arrière-pays - accès à Thika grâce à de bonnes infrastructures. Les théories peuvent aussi facilement prédire des situations dans le futur.

1.7 Métropolisation

Dans l'article "le concept de la Métropolisation", Aguibetova (2006) note que la Métropolisation désigne un mouvement global ou un ensemble de processus dynamiques qui transforme une ville en métropole. Le concept de Métropolisation semble être européen-centré, notamment en France, où il est couramment utilisé. La métropolisation est un processus de concentration des fonctions de commandement (politique, économique et culturel) et des fonctions tertiaires supérieures dans un petit nombre de villes, très attractives pour les populations, selon le site Lelivrescolaire 2019. Moura et Firkowski (2001) définissent la métropolisation comme un processus spatial qui se déroule sur un territoire et qui modifie les relations sociales, économiques et culturelles en tant que dynamique urbaine.

La métropolisation considère l'influence d'un centre urbain sur les zones urbaines et rurales environnantes. L'impact politique, économique et culturel se traduit normalement par des échanges entre les grandes villes, les villes secondaires et les zones rurales. Ces échanges créent des flux de personnes, de biens et d'informations, notamment à partir des zones urbaines reliées à de multiples modes de transport (Journal Géoconfluences 2020). Les aires métropolitaines (ou la métropole) deviennent un aimant pour les territoires qui les entourent, apportant des populations qui en font

des centres naturels de l'élan de la mondialisation.

1.7.1 Métropolisation, urbanisation et mondialisation

Dans l'article " Désordre urbain à Luanda, Angola " de Castro et al. (2018), la métropolisation est le résultat d'un processus d'urbanisation accéléré intensifié par la croissance démographique, les zones bâties, l'intensification des échanges socio-économiques, les complexités des systèmes de mobilité basés sur les modes de circulation et les transports informels. D'autre part, l'urbanisation est un phénomène d'accroissement de la population urbaine et de transformation de l'espace rural en espace urbain sous l'influence des villes. En résumé, les termes Métropolisation, Mondialisation et Urbanisation sont intimement liés. Moura (2009) considère la Métropolisation comme une phase plus évoluée de l'urbanisation, mettant en évidence une nouvelle ère. Comme l'urbanisation, la métropolisation est liée à une augmentation de la population, des flux financiers et de production, et de l'information.

La métropolisation, en tant qu'agent de façonnage, apporte de la vitalité à la production de l'espace urbain. Ces processus se produisent sur le territoire en modifiant les relations sociales, économiques et culturelles. Dans les pays en développement comme le Kenya, les influences du contexte historique et socioculturel, les relations politiques/économiques et les dynamiques urbaines quotidiennes soutenues par l'informalité sont les moteurs du processus de métropolisation.

Ghorra-Gobin, (2010) note que les géographes et économistes régionaux décrivent la Métropolisation comme un processus qui comprend à la fois la concentration et la polarisation spatiales liées à l'intensification des flux de la Mondialisation. Ghorra-Gobin note qu'il existe un lien entre la Métropolisation et la Mondialisation lorsque la dynamique de la Métropolisation est définie comme la "version spatiale et subnationale de la mondialisation." Dans ce contexte, la Métropolisation est un synonyme de "glocalisation". Velt (2005) affirme que l'objectif principal de la Métropolisation est d'assurer la diversification afin d'éviter tout déclin économique provoqué par une variété d'interactions. Sassen (1991) note que lorsque le processus de métropolisation implique une coordination économique, une cohésion sociale et une régulation globale, la métropole peut devenir une "ville globale." Sassen poursuit en soulignant que la diversification de la région de la ville globale peut contribuer à la mise en réseau des métropoles.

1.7.2 Villes secondaires et métropolisation

En raison de leur rôle crucial de nœuds de connexion entre l'arrière-pays, les marchés nationaux et parfois internationaux, les villes secondaires comptent un nombre croissant de vendeurs de rue. Les vendeurs de rue ont trouvé un moyen de vendre des produits abordables à leurs clients et de se procurer des articles bon marché dans les zones rurales, les villes et les marchés internationaux, sous le radar étroit du gouvernement. Grâce à des espaces discrets, les vendeurs de rue peuvent se connecter à différentes routes commerciales et distribuer leurs marchandises. Comme dans le cas de la mondialisation par le bas, on suppose que les vendeurs de rue sont les principaux acteurs qui relient les zones métropolitaines à leur arrière-pays. Ils le font en formant des routes commerciales transnationales entre les villes mondiales, les métropoles, les villes secondaires et même les zones rurales. Les espaces des zones métropolitaines et de leurs arrière-pays peuvent s'étendre même à l'échelle mondiale, modifiant les marchandises, la culture et l'information grâce aux vendeurs de rue qui s'approprient ces espaces.

Les villes intermédiaires, que les autres acteurs ont longtemps ignorées, ont permis aux vendeurs de rue d'exercer leurs activités sans être confrontés à la dureté et à la rigueur de leurs collègues des grandes villes. Les fonctions commerciales exercées par les vendeurs de rue sont devenues le moteur de l'urbanisation invisible de ces villes intermédiaires. Racaud et al. (2015) notent que les vendeurs de rue dans les villes secondaires sont des vecteurs de nouvelles idées car ils contribuent à l'évolution des identités locales dans les villes et les zones rurales.

2.0 La ville de Thika dans son contexte : Urbanisation, informalité et cadre juridique

Thika est une ville du comté de Kiambu, selon la Constitution du Kenya de 2010. Elle est située à 40 km au nord-ouest de la capitale du Kenya, Nairobi. La Superhighway de Thika et la connexion ferroviaire facilitent la mobilité entre les deux villes. Thika¹ se trouve au confluent de la rivière Thika et des rivières Chania, ses principales sources d'eau. Thika est la sixième plus grande ville du Kenya après Nairobi, Mombasa, Nakuru, Eldoret et Kisumu. Le rapport de recensement de 2019 montre une augmentation de la population de Thika, qui est passée de 136 576 habitants lors

¹ Wikipedia 2020

du recensement de 2009 à 279 429 habitants en 2019 (KNBS 2019). Par conséquent, la population de Thika a techniquement augmenté de 104,59%.

Thika s'est développée comme une zone industrielle et agricole et, en termes de taille, couvre une superficie d'environ 217,6 km². La concentration d'industries dans les années 1970-1990 a permis de comparer la ville de Thika à la ville de Birmingham au Royaume-Uni. Avant l'émergence de la ville d'Athi River, la position de Thika dans le développement industriel était incontestée. Thika possède toutes les sphères du développement industriel sur des dizaines de décennies. Lors de la planification du futur plan de développement de la ville, les administrateurs de Thika ont établi des parallèles avec la ville de Birmingham en raison des innombrables similitudes, ce qui leur a valu le surnom de "Birmingham du Kenya". "

3.0 Approche méthodologique

La collecte des données a porté sur des données primaires et secondaires. La conceptualisation de cette recherche a nécessité l'exploration de différentes théories et concepts issus de la littérature existante. Comme mentionné précédemment, les outils utilisés pour la collecte de données comprennent l'observation, le recours à plusieurs informateurs clés, les entretiens, l'examen de documents et la cartographie. Il convient de noter que le chercheur a eu une expérience personnelle en tant que commerçant informel pendant la collecte des données. Cela a permis de comprendre les aventures d'un vendeur de rue sur les trottoirs de la ville de Thika. Des entretiens en profondeur ont été utilisés pour obtenir des informations cruciales sur les rues. Le chercheur a également utilisé des séminaires d'échange entre pairs et plusieurs présentations pour critiquer sa recherche, ainsi que la méthodologie adoptée.

3.1 Sélection de la zone d'étude

La sélection de la zone d'étude doit s'appliquer à d'autres contextes, comme l'affirme Wiesman (2000). Dans le cadre de cette thèse, la ville de Thika a été sélectionnée pour diverses raisons, dont la principale est qu'il s'agit du plus grand centre commercial du comté de Kiambu. Thika est également la principale ville commerciale de l'ancienne province centrale en raison de sa proximité avec la capitale du Kenya, Nairobi. La ville constitue donc un centre important d'activités économiques, sociales et culturelles dans le centre du Kenya, ce qui en fait un lieu approprié pour cette étude.

Les autres caractéristiques qui ont influencé sa sélection sont ses changements sociaux et économiques, la croissance de sa population et sa dépendance croissante à l'égard des activités de subsistance informelles, notamment après l'effondrement de la plupart des industries. L'augmentation de ces activités informelles, surtout au cours de la dernière décennie, a entraîné une croissance de l'environnement économique, social et bâti.

Troisièmement, la familiarité du chercheur avec la zone d'étude était idéale. L'accès fréquent du chercheur à la ville de Thika lui permet d'obtenir facilement des données grâce à un réseau déjà établi. Enfin, la plupart des études menées à Thika se sont principalement concentrées sur les petites et moyennes entreprises (PME) ayant des magasins permanents ou sur les activités de Jua kali² dans les zones établies. En revanche, l'implication des vendeurs de rue dans le processus de métropolisation entre la ville, les villes secondaires et l'arrière-pays n'a pas été mise en avant.

Il n'était pas pratique d'étudier toute la ville de Thika en raison de sa vaste superficie, mais le chercheur a identifié des endroits spécifiques considérés comme populaires auprès des informels. Le point focal considéré était Commercial Street et ses rues adjacentes Uhuru, Kwame Nkrumah, Stadium road, Kisii street, et Kenyatta Highway dans le CBD de Thika. Ces rues ont été choisies en raison de l'intensité des activités de vente ambulante, en particulier le soir. Par conséquent, la zone d'étude était une zone rayonnant autour du point focal. Les autres zones d'intérêt étaient les trois marchés formels de Thika, c'est-à-dire le marché Moi (Mukiriti), le marché Jamuhuri et le marché Madaraka (Makongeni). La route General Kago a également été cruciale dans cette recherche car elle relie le CBD de Thika, l'hôpital général de niveau 5 de Thika, l'université du Mont Kenya, les prisons de Thika, l'institut de formation technique de Thika et l'industrie des raffineries de pétrole Bidco, des zones qui attirent quotidiennement de grandes populations.

3.2 Conception de la recherche

Cette étude a donc adopté la recherche par enquête, qui a examiné les flux de vendeurs ambulants vers le CBD de Thika depuis la zone métropolitaine de Nairobi et l'arrière-pays de Thika. Une enquête permet d'obtenir des informations à partir d'un échantillon de personnes utilisant l'auto-évaluation, c'est-à-dire les personnes qui répondent aux questions du chercheur. À cet égard,

² Jua Kali est un mot swahili qui signifie "soleil chaud", faisant référence à des activités informelles à petite échelle, généralement en plein air ou au soleil chaud.

l'enquête comporte des approches quantitatives et qualitatives compte tenu des données attendues.

Dans notre recherche actuelle, plusieurs entretiens approfondis ont été menés avec des informateurs clés afin d'améliorer la précision des données recueillies. La biographie d'un vendeur de rue a été utilisée, ainsi que des discussions de groupe ciblées sur d'autres vendeurs de rue, des entretiens et des observations. Le chercheur a également utilisé une approche participative dans une certaine mesure. La triangulation a également été utilisée, l'observation étant combinée aux entretiens. Selon Creswell (2009), l'avantage de la triangulation est qu'elle fait appel à des méthodes qualitatives et quantitatives pour confirmer, valider par recoupement et corroborer les résultats de la recherche. Lorsque les deux sont utilisées simultanément, elles minimisent ou réduisent la faiblesse d'une autre approche. Babere (2013) dit que combiner à la fois le quantitatif et le qualitatif est de donner à chaque méthode une chance égale au cours de l'enquête pour intégrer les résultats de la recherche à l'étape de l'interprétation.

3.3 Approche générale

Le travail de terrain a été réalisé en deux phases entre 2019 et 2020. La première phase a ciblé les vendeurs de rue qui vendent leurs marchandises le long de Commercial Street de 17 heures à 22 heures. La deuxième phase a consisté en des entretiens approfondis avec divers informateurs vitaux.

3.4 Sélection des répondants pour les entretiens approfondis

Comme le chercheur avait besoin d'informations spécifiques, certains répondants ont été sélectionnés à dessein parce qu'ils sont des acteurs clés de la vente ambulante à Thika. L'échantillonnage intentionnel a donc été utilisé pour les sélectionner pour les entretiens approfondis. Selon Mugenda et Mugenda (1999), l'échantillonnage à dessein est utilisé lorsqu'un chercheur souhaite utiliser des cas contenant les informations requises. Dans l'étude actuelle, certains répondants ont été sélectionnés. Il s'agit d'un membre de l'Assemblée du comté de Thika Township Ward, des présidents de diverses associations telles que l'association des vendeurs à la sauvette de Thika, le marché de Mukiriti, le marché de Madaraka, les libraires d'occasion. Parmi les autres intervenants figurent l'agent d'exécution du comté de Kiambu, un journaliste basé à Thika et deux hommes politiques (candidats au siège de membre de l'assemblée du comté en 2017). Les autres parties prenantes sont : un agent du département de l'environnement, un agent du

département de la collecte des revenus, deux askaris du comté³, deux conducteurs de Matatu⁴ et leurs chauffeurs, et des conducteurs de Tuk-tuk.

3.5 Méthodes de collecte des données

Enquête générale auprès des vendeurs de rue

La collecte des données de l'enquête générale a été réalisée entre 2019 et 2020. Avant l'enquête, le chercheur s'était familiarisé avec la zone d'étude lors de l'étude pilote en décembre 2018. Ayant participé à la Conférence internationale sur l'urbanisation et la vente de rue en 2016, organisée par l'IFRA, le chercheur avait une expérience de recherche avec les vendeurs de rue dans des villes comme Nairobi et Thika. La conférence a donné lieu à des tables rondes à Nairobi et à Kisumu, et à des recherches sur le terrain dans la ville de Thika. Cette expérience a permis d'établir facilement des relations avec les vendeurs de rue et les autres personnes interrogées dans la ville de Thika.

Le chercheur a reçu trois autorisations de la NACOSTI (Commission nationale pour la science, la technologie et l'innovation), du commissaire du comté de Kiambu et du bureau du gouverneur du comté de Kiambu. Ces autorisations ont permis au chercheur d'organiser des entretiens, en particulier avec les bureaux du comté.

Programme des entretiens en profondeur

Le chercheur a rencontré les vendeurs de rue pour mener les entretiens approfondis ; certains avaient déjà répondu aux questions de l'entretien structuré. L'entretien détaillé a été réalisé en fonction du moment des opérations, c'est-à-dire le jour ou la nuit. Il s'est principalement déroulé de décembre 2019 à juin 2020. La difficulté de rencontrer la plupart des vendeurs tenait à leur emploi du temps chargé, notamment entre 17 et 19 heures, puisque cette période est considérée comme une heure de pointe. En raison de la nature dynamique des vendeurs de rue, la plupart des entretiens ont été réalisés après 20 heures, lorsque peu de clients étaient servis. L'autre défi était la pandémie de Covid-19, ce qui signifie que très peu de personnes étaient disposées à être interviewées, en particulier le personnel des bureaux du sous-comté de Thika. Le chercheur a été contraint de réaliser des entretiens par téléphone, en particulier pour les personnes travaillant à domicile, en raison des restrictions liées au Covid-19.

³ Askaris - nom swahili de la police

⁴ Taxi de banlieue

Ces questions guidées par l'entretien ont permis de clarifier certains problèmes, et certaines questions ont été mises en évidence pour étayer les résultats de l'analyse de l'étude. Comme mentionné précédemment, les entretiens avec les informateurs clés et les parties prenantes ont été sélectionnés par le biais d'un échantillonnage raisonné.

4.0 Vendeurs de rue et acteurs urbains

4.1 Vendeurs de rue

Les vendeurs de rue sont définis et classés en différentes classes selon Jérôme Monnet (2006). Il note que les vendeurs de rue se déplacent d'un endroit à l'autre en portant leurs marchandises sur leurs mains ou leurs épaules, ceux qui ont des structures temporaires et ceux qui exposent leurs marchandises sur un tapis ou dans des sacs en toile. Ceux qui ont des structures temporaires sont parfois considérés comme permanents et paient des licences annuelles pour leur espace. Pour en arriver à cet état, ils ont dû commencer par être des marchands ambulants qui se déplacent d'un endroit à l'autre sans disposer d'un espace permanent. Au stade initial, le vendeur de rue identifie un espace, et à mesure que la fréquence d'appropriation du même espace chaque jour augmente, on a l'impression de posséder l'espace. Le fait d'être propriétaire peut permettre de développer une structure temporaire, ce qui peut obliger le commerçant à payer des frais quotidiens ou mensuels pour l'espace.

Les espaces à Thika sont attribués en fonction de l'heure et de l'endroit où se trouvent les vendeurs de rue. Selon la section, les vendeurs de rue qui s'approprient des espaces entre 5h-8h et 17h-22h ne sont pas confrontés au harcèlement du conseil de comté parce que c'est en dehors des heures d'ouverture (heures de travail officielles du gouvernement du comté). Les vendeurs de rue qui opèrent entre 8h et 16h sont généralement confrontés au harcèlement, sauf s'ils travaillent sur des marchés formels comme Mukiriti, Jamhuri et Makongeni.

4.2 Acteurs urbains

Les différentes catégories d'acteurs sont classées comme publiques ou privées. Les acteurs publics comprennent les deux niveaux de gouvernement, c'est-à-dire le gouvernement national et le gouvernement du comté, tandis que l'autre acteur de cette catégorie est l'environnement politique. Les actions de ces acteurs publics influencent directement la vente ambulante car les acteurs publics (le gouvernement national et le gouvernement du comté) sont les exécutants des lois

destinées à régler les vendeurs ambulants. Ici, des compromis ou des conflits se produisent lorsque les vendeurs de rue paient des pots-de-vin à l'équipe chargée de faire appliquer la loi pour rester dans la rue ou sont expulsés en raison du non-paiement des pots-de-vin. La classe politique utilise son pouvoir pour protéger les vendeurs de rue de cette catégorie en tant que ressources politiques pendant les élections ou pour renforcer son emprise sur le pouvoir en expulsant les vendeurs de rue pour "nettoyer" la ville. Les acteurs politiques sont saisonniers bien qu'une nouvelle tendance semble se dessiner dans la ville de Thika où les vendeurs de rue sont protégés du harcèlement de leurs leaders politiques même pendant la période électorale. Il s'agit de protéger les électeurs d'une juridiction donnée contre le harcèlement des autorités locales. Pour qu'un commerçant soit protégé, il doit se trouver dans une circonscription électorale donnée, ce qui soulève la question de la géopolitique ou du droit à la ville.

L'impact des différents acteurs varie à différentes échelles ; par exemple, les associations de vendeurs de rue ont joué un rôle central dans la détermination des sites de vente ambulante ou des horaires d'ouverture dans la ville. Certaines associations sont fières d'acquérir des sites de vente ambulante pour leurs membres. D'autres associations proches du gouvernement du comté, par exemple les associations de commerçants officiels, ont collaboré avec le gouvernement du comté pour expulser les vendeurs de rue dans les rues de Thika.

Les autres acteurs privés identifiés sont les supermarchés, qui considèrent les vendeurs de rue avec indifférence. Pour certains, les vendeurs de rue ne sont pas leurs concurrents mais des commerçants qui bloquent l'entrée des supermarchés à leurs clients. Pour certains supermarchés, les vendeurs de rue sont considérés comme faisant partie de leurs clients qui sont les bienvenus à tout moment de la journée. Par conséquent, les supermarchés continuent d'attirer les vendeurs de rue à leurs points d'entrée puisqu'il y a du trafic humain dans ces zones.

Les autres acteurs sont les institutions financières telles que les banques et les SACCO, qui "formalisent" les vendeurs de rue en leur accordant des prêts comme n'importe quel autre client. Certaines banques comme Faulu bank et les banques coopératives, ainsi que Unitas Sacco, d'après un entretien avec leurs agents de crédit, s'accordent à dire que l'augmentation du nombre de commerçants informels dans la ville (en particulier les vendeurs de rue) a augmenté leur clientèle. Leur portefeuille de prêts a connu une augmentation car davantage de vendeurs de rue empruntent auprès de différentes catégories de crédit.

Les habitants de la ville ont eu une attitude différente envers les vendeurs de rue. Alors que les commerçants sont une nuisance lorsqu'ils se déplacent dans la rue, ils fournissent des marchandises bon marché à des endroits pratiques pour acheter. Par conséquent, les habitants continuent de considérer les vendeurs de rue comme une ressource intermédiaire, c'est-à-dire qu'ils présentent des avantages et des inconvénients. Pour certains habitants, les vendeurs de rue fournissent des produits bon marché à des endroits pratiques, notamment sur les trottoirs. Pour les propriétaires de maisons à louer ou les propriétaires de Thika, les vendeurs de rue représentent des clients qui occupent leurs maisons en tant que locataires et, par conséquent, une source de revenus. Pour les autres habitants de Thika, les vendeurs de rue sont une menace, une cause de congestion et une augmentation des délits mineurs dans le CBD. Les plaintes portent sur le fait que Thika, autrefois l'une des villes les plus propres et les mieux organisées du Kenya, est aujourd'hui encombrée et encombrée en raison de l'invasion des vendeurs de rue.

Pour les établissements d'enseignement supérieur (universités et collèges de Thika), une partie des vendeurs ambulants sont leurs étudiants qui ont besoin d'obtenir suffisamment d'argent pour payer leurs frais de scolarité et subvenir à leurs besoins tout en vivant dans la ville de Thika. Comme de plus en plus d'étudiants rejoignent ces institutions, le nombre de clients et de vendeurs de rue continue d'augmenter dans la ville.

5.0 Flux de personnes, de produits et d'informations

5.1 Le CBD de Thika

Le centre des affaires de Thika est délimité par Kenyatta highway, Upper Road, workshop road et Haile Selassie road. Le centre des affaires comprend le pilier de la fondation de la ville de Thika, le jardin Christine Wangari, le stade de Thika et le stade Main Matatu de l'arrière-pays. La zone CBD comprend cinq supermarchés importants : le supermarché Naivas, le supermarché Mathai, le supermarché Kassmat, le supermarché Society Stores et le supermarché Tuskys. Elle est décrite en termes d'installations centrales, comme les scènes de Matatu, les supermarchés, et les deux jardins centraux, Christina et le jardin Mama-Ngina. Les principales étapes du Matatu ont été mises en évidence car c'est d'ici que les trajets des navetteurs commencent ou se terminent. Ce sont des points essentiels pour la circulation des biens et des personnes dans toute ville ou cité.

5.2 Rues et chaussées de la ville de Thika

Toutes les rues principales ont également été cartographiées, y compris le type de marchandises que les vendeurs ambulants vendent le jour et le soir. Commercial Street est peut-être la rue la plus fréquentée de la ville de Thika. Elle mesure environ 470 mètres de long et est remplie de vendeurs ambulants, surtout le soir. Elle compte de nombreux arrêts de matatu qui ajoutent à la congestion des voitures et du trafic humain. La rue est une destination pour de nombreux navetteurs et le point de départ ou d'arrivée de la plupart des trajets. La rue commence à l'intersection de Crossroad, où se trouve le supermarché Naivas en face de la banque Equity. En face de l'Equity bank se trouve une étape Matatus pour les véhicules de tourisme dont les destinations sont l'arrière-pays de Thika, comme Kiambu, Ruiru, Mang'u, et Naivasha dans le comté de Nakuru. La rue se termine près de l'hôtel White-Line, à côté du supermarché Societal stores, avant de rejoindre Stadium road. Les produits généralement vendus le soir par les vendeurs de rue comprennent des vêtements d'occasion, des chaussures d'occasion, des fruits, des nattes et des aliments cuisinés.

Commercial Street est une zone attrayante pour le commerce informel en raison de sa proximité avec les services administratifs tels que les bureaux du sous-comté de Thika, les commissariats de police, la poste et diverses banques comme Equity et Family Bank, ce qui lui permet d'accueillir les flux de la population active. À côté, d'importants supermarchés comme Naivas, Kassmatt, Twiga Mart et des magasins de société attirent les clients qui font des achats impulsifs en entrant et en sortant du supermarché.

Les autres arrêts Matatu dans les rues commerçantes se trouvent près de l'Equity Bank, du Kihanya Building, d'une allée entre Thika Arcade et Absa Bank, au Mama-Ngina Garden, et l'arrêt Chania à la station-service Shell à l'extrémité de la rue, qui croise Stadium Road. Il y a aussi l'arrêt Matatu pour les véhicules de tourisme qui se rendent dans les principaux quartiers de Thika comme Makongeni, Kiandutu, Kisii estate, Kiganjo, Posta, Muthaiga et Muguga. La route du stade relie également Commercial Street à l'étape principale de l'arrière-pays, ce qui en fait un point de rencontre pour de nombreux passagers qui entrent et sortent de la ville de Thika.

Les produits les plus populaires observés pendant la collecte de données sont les vêtements/chaussures d'occasion et les fruits/légumes. C'est essentiel car certaines rues sont spécialisées avec différents types de marchandises en fonction de l'heure de la journée et de l'emplacement de la rue. Ces rues sont les suivantes

- i) La rue Mama Ngina est constituée de petits kiosques où les vendeurs proposent des fruits et des

services tels que la fabrication de tampons en caoutchouc. De nombreux Tuk-tuks transportent les navetteurs vers la scène principale ou d'autres marchés. Ces rues entourent le jardin Mama-Ngina

ii) Workshop Road - ici, les vendeurs sont spécialisés dans la vente d'aliments pour animaux, il y a des réparations de bicyclettes, la vente de gaz GPL, et de petits kiosques vendant des cigarettes, des bonbons et des sodas.

iii) Stadium Road - couvre un côté du stade municipal de Thika. La plupart des vendeurs ambulants vendent des livres d'occasion pour les écoles primaires et secondaires. La plupart de ces vendeurs de livres paient des droits annuels au gouvernement du comté et ont été autorisés à construire des structures semi-permanentes. D'autres s'occupent de la vente d'arachides, de chaussures neuves, de vêtements d'occasion et de fruits. La route comprend plusieurs étapes Matatus qui relient le CBD de Thika aux domaines les plus peuplés tels que Makongeni, Kiandutu, et Landless.

iv) Rue de Kisii - Le produit le plus courant que vendent les vendeurs de rue sont les fruits montés sur des mkokoteni. La plupart de ces vendeurs commencent leur activité le matin jusqu'au soir sans être harcelés. Les vendeurs sont semi-permanents et paient des droits mensuels ou journaliers aux autorités locales. On trouve également dans cette rue des jus de fruits frais vendus par les mêmes vendeurs et quelques libraires d'occasion.

v) Uhuru Street est principalement caractérisée par la vente de légumes et de fruits, notamment près de l'entrée principale du supermarché Tuskys. La rue est également unique car elle accueille de nombreux travailleurs du sexe la nuit, ce qui signifie que certains vendeurs de rue peuvent opérer la nuit, en particulier ceux qui vendent du café, des préservatifs et des sucreries. On l'appelle la rue où les gens ne dorment jamais à Thika en raison des boîtes de nuit et des bars qui s'y trouvent, ce qui constitue la principale attraction pour les fêtards et les prostituées.

vii) La rue Kwame Nkrumah est caractérisée par la vente de vêtements neufs, de pulls et de chemises d'occasion. On trouve également de nombreux travailleurs du sexe dans cette rue la nuit, ce qui signifie que c'est l'une des rues qui fonctionnent toute la nuit en raison de la présence de plusieurs boîtes de nuit.

viii) La route du Général Kago est spécialisée dans la vente de vêtements d'occasion, de portraits et d'articles de quincaillerie ; ceux situés sur la même route mais près de l'entrée de l'hôpital de niveau cinq de Thika vendent principalement des fruits, des bouteilles vides, des bassines en

plastique, des cuillères et des gobelets, tandis que ceux situés près de la morgue du Général Kago vendent beaucoup de fleurs et de bouteilles d'eau ; ceux situés près de l'université du Mont Kenya et de l'Institut de formation technique de Thika sont spécialisés dans la vente de papeterie, de manuels, de photocopieurs, de vêtements d'occasion, de fruits, de cigarettes/saucisses, d'œufs durs et de maïs durs.

5.3 Flux de marchandises en provenance de l'agglomération de Nairobi

Le flux de marchandises en provenance de Nairobi a été décrit ainsi que les principaux types de marchandises provenant des quatre principaux marchés. Ces marchés sont associés à des vendeurs de rue tels que Gikomba (vêtements et chaussures d'occasion), Eastleigh (vêtements et chaussures neufs), Kamukunji (articles ménagers) et le marché de Wakulima (légumes). Ces flux se produisent fréquemment entre 17 et 18 heures, surtout lorsque les autorités locales ont fermé leurs portes. Par coïncidence, c'est le moment où les gens quittent leur lieu de travail et rentrent chez eux. La plupart des vendeurs de rue de Nairobi ont indiqué que Thika était leur destination préférée en raison du moindre harcèlement de la part des forces de l'ordre du conseil du comté, de la concurrence acharnée à Nairobi et de la rentabilité élevée. L'achèvement de l'autoroute a rendu l'accès à la ville de Thika facile et rapide depuis la capitale Nairobi.

Le commerce de rue crée de multiples mouvements à l'intérieur et à l'extérieur de Thika. Il a entraîné une forte concurrence et a obligé les commerçants formels à développer de nouvelles stratégies pour changer de lieu de commerce et externaliser leurs marchandises. Certains magasins formels à l'intérieur de Thika se sont déplacés dans les rues le soir pour faire plus de profits. Les propriétaires de magasins formels préfèrent agir ainsi pour profiter des clients du soir qui sont pressés de prendre le prochain Matatu pour rentrer chez eux. La plupart des clients, peu enclins à entrer dans les magasins pour rentrer chez eux, voient et achètent les produits dans la rue pour des raisons de commodité.

5.4 Flux de marchandises en provenance de l'arrière-pays de Thika

Les flux en provenance de l'arrière-pays ont été mis en évidence ainsi que le produit associé à chaque zone. Ces zones comprennent Matuu, connue pour la fourniture de fruits de la passion et de tomates, tandis que Gatanga et Kandara sont liées à la collecte de légumes et de fruits de la passion. Une bibliographie d'un agriculteur et d'un vendeur de rue a montré comment les individus peuvent gagner leur vie à la fois comme agriculteur et comme vendeur de rue. Elle montre le type

de complémentarité entre l'agriculture et le commerce. Pour cet agriculteur-vendeur de rue, les deux activités sont essentielles car la vente ambulante lui permet de gagner de l'argent pour acheter des intrants agricoles. Par coïncidence, la saison de pointe de la vente ambulante coïncide avec la saison creuse des activités agricoles. Le commerçant peut donc obtenir un revenu tout au long de l'année pour répondre aux besoins de sa famille. Ce système flexible qui permet aux vendeurs de rue de gagner un revenu à la fois dans les zones urbaines et rurales, démontre la diversification des moyens de subsistance, selon Bryceson (1996, cité par Racaud 2019).

5.5 Flux de marchandises en provenance des marchés formels de Thika

En ce qui concerne le flux de marchandises en provenance des marchés formels de Thika, on note que 16 marchés sont enregistrés dans la ville, dont quatre sont permanents. Les trois marchés les plus populaires sont le marché Moi (populaire pour les vêtements et les chaussures d'occasion), le marché Jamhuri (populaire pour les céréales et les grains), et le marché Madaraka (populaire pour les légumes et les fruits frais). L'aspect le plus passionnant est la façon dont les vendeurs de rue de certains de ces marchés ont appris l'art d'opérer dans les deux espaces à différents moments de la journée. Cela signifie que l'envie de faire du commerce dans les deux espaces pourrait être due à une rentabilité croissante et au concept du droit à la ville, car les commerçants de Thika veulent concurrencer ce qu'ils appellent les "commerçants étrangers".

Une promenade dans le marché Moi révèle de nombreux étals vides et inoccupés, alors que le marché est censé compter 3 000 commerçants enregistrés. Au cours de l'interview, le président du marché, M.Nick, affirme que la plupart des commerçants sont lentement retournés dans les rues de Thika, surtout le soir, laissant certains étals vides. La tendance a commencé en 2016, à l'approche des élections générales, lorsque la plupart des vendeurs d'autres villes ont envahi les rues de Thika. Pour contrer cette invasion de "vendeurs étrangers", la plupart des commerçants sont également descendus dans les rues pour les concurrencer. La tentative initiale de manifester et de les chasser n'a pas porté beaucoup de fruits.

Deux raisons expliquent pourquoi certains stands sont inoccupés : - Premièrement, certains sont chers à l'achat ou à la location, et les vendeurs de rue ne peuvent donc pas se permettre de payer un loyer. Pour acheter un étal à Mukiriti, un commerçant a besoin d'environ 650 000 à 900 000 Kshs (5 087 à 7 043 €), tandis que pour acheter le terrain sur lequel construire, il faut compter

entre 350 000/- et 450 000/- (2 739 à 3 521 €). Ces sommes d'argent sont définitivement hors de portée de certains vendeurs de rue de Thika, surtout pour ceux qui sont encore nouveaux dans le métier. La plupart des espaces et des étals appartiennent à des personnes attribuées lorsque les étals étaient moins chers que le tarif actuel. La plupart des bénéficiaires sont également d'anciens agents des autorités locales, comme les anciens conseillers du conseil municipal de Thika.

Lors d'un entretien, un ancien géomètre du département de la planification qui a étudié le marché Moi a révélé qu'il pouvait attribuer une des parcelles et en distribuer une autre à sa fille. Selon M. Njoroge (un commerçant du marché de Mukiriti), qui a loué un étal au marché de Mukiriti, il paie habituellement 10 000 Kshs (77,68 euros) par mois. Le loyer payé varie en fonction du pouvoir de négociation ou de marchandage avec le propriétaire de l'étal, mais en général, le loyer se situe entre 7 000 et 10 000 Kshs. En plus du loyer, il faut payer les frais de licence annuels de 5 000 Kshs en vertu de la loi de finances du comté de Kiambu de 2018.

Le deuxième argument des vendeurs qui sont revenus dans la rue est que la plupart des étals vides se trouvent à l'arrière du marché. Il n'est donc pas facile pour les clients d'y accéder, compte tenu de l'insécurité qui règne sur le marché, surtout le soir. Comme décrit précédemment, le marché de Mukiriti a plus de 11 points d'entrée, ce qui rend le maintien de la sécurité difficile. Les personnalités du défunt conseil municipal de Thika se sont appropriées des zones de premier choix bordant la Kenyatta Highway et la General Kago Road. Cela rend certains étals à l'arrière du marché moins compétitifs, et certains ont même été vandalisés. Certains stands à l'arrière du marché sont loués comme entrepôts ; cela montre comment des espaces discrets peuvent être utilisés par les vendeurs de rue pour stocker leur marchandise.

6.0 Gouvernance, flux de vente et métropolisation

La gouvernance des espaces urbains est entre les mains de l'administration du sous-comté. La construction de marchés modernes pour les commerçants et les vendeurs de rue fait partie de la gouvernance des espaces urbains. D'autres moyens incluent (i) la délimitation de zones pour les activités informelles, (ii) l'autorisation de l'utilisation temporaire de certains espaces comme les réserves routières, et (iii) l'autorisation pour les vendeurs de rue de s'approprier des espaces à une période donnée de la soirée.

La construction de marchés modernes était censée réduire le nombre de vendeurs ambulants dans la ville, mais ironiquement, peu de commerçants ont occupé des espaces dans ces marchés modernes. Certains espaces sont restés vides depuis la mise en service de ce marché. Un bon exemple est observé sur les marchés de Juja et de Ruiru. Un scénario similaire a été observé au marché Moi (ville de Thika), où les étals vides ne sont toujours pas occupés. Le vendeur de rue a avancé plusieurs raisons, l'une d'entre elles étant que l'allocation était biaisée et que ceux qui méritaient les espaces ont été refusés. L'attribution d'espaces signifie que certains commerçants mécontents sont retournés dans la rue pour poursuivre leurs activités. Certains commerçants ont estimé que la conception du marché ne convenait pas à leur activité, la plupart d'entre eux préférant les ombrages aux bâtiments à étages et n'étant pas prêts à occuper les étages supérieurs. Il pourrait s'agir des mêmes dispositions que pour la jonction de Warwick en Afrique du Sud, où des ombrières ont été construites plutôt que des bâtiments à étages.

La délimitation de certaines zones pour les activités commerciales est une autre façon pour le gouvernement du comté de Kiambu de gérer les espaces urbains. Au total, huit marchés de la ville de Thika ont été réservés à cet effet, bien que certains commerçants de marché descendent dans la rue le soir pour concurrencer les commerçants "étrangers". Une autre façon de gérer l'espace urbain, notamment en ce qui concerne les vendeurs de rue, a été d'autoriser l'utilisation temporaire de certaines zones, par exemple le mur d'enceinte du stade municipal de Thika et les espaces le long de la rue Kisii, qui sont destinés au stationnement des voitures. La dernière méthode consistait à autoriser les vendeurs de rue à commencer leurs activités à partir de 17 heures dans les rues. Ce compromis est le résultat d'un afflux de vendeurs de rue en provenance de l'arrière-pays de Thika et de Nairobi.

La transition des marchés formels vers la rue gagnait du terrain chez la plupart des commerçants du marché qui souhaitaient obtenir un revenu supplémentaire de la part des clients. La plupart des clients n'étaient pas prêts à entrer sur le marché le soir en raison de la distance et de la sécurité. L'acquisition et la propriété de l'espace dans les rues dépendaient de la fréquence des transactions au même endroit pendant une période prolongée. Cela dépendait également de la première personne à commercer sur le site ou, dans le cas d'une véranda, de l'accord entre le vendeur de rue et le propriétaire du magasin. L'utilisation de ces espaces a conduit à des conflits entre différents acteurs, par exemple, un conflit entre les vendeurs de rue et les autorités locales sur l'utilisation de

l'espace pendant les programmes d'embellissement, en plus du conflit entre les autorités locales et les politiciens pendant les élections générales. En outre, un conflit entre différents départements du comté, comme le département des finances et le département de la planification, sur la délivrance d'un permis pour l'utilisation de l'espace par les vendeurs de rue. Un autre conflit existe entre les vendeurs de rue et les supermarchés, les associations de commerçants officiels et les vendeurs de rue.

Il existe certaines ambiguïtés dans le cadre réglementaire et juridique. Alors que la Constitution du Kenya de 2012 semble avoir accordé certains droits à ses citoyens, les règlements locaux contredisent ces droits. Les règlements locaux semblent également contredire le plan Vision 2030 du Kenya. Le chapitre se termine par l'identification des trois facteurs qui ont affecté le processus de métropolisation de la ville de Thika. Il s'agit d'un taux d'urbanisation élevé, de la tolérance du cadre réglementaire et de l'environnement politique.

7.0 Conclusions générales et recommandations

7.1 Conclusions

Vers la fin de l'année 2015, le Central Business District de la ville de Thika a connu une invasion importante de vendeurs ambulants en provenance des zones environnantes, comme l'indique un entretien avec différents acteurs. Les autorités locales ont essayé de contrôler cet afflux de vendeurs ambulants en utilisant de multiples stratégies, mais avec des résultats mitigés.

Cette étude s'est concentrée sur la manière dont les vendeurs de rue relient les villes, les villes secondaires, les zones rurales et le monde extérieur par des routes commerciales pour gagner leur vie. Elle s'est également penchée sur la lutte pour l'appropriation des espaces privilégiés des zones urbaines par les vendeurs de rue et sur la manière dont ces espaces privilégiés sont utilisés comme ressources économiques et politiques. La recherche s'est concentrée sur la façon dont les vendeurs de rue font face à différentes réglementations tout en interagissant avec d'autres acteurs à des échelles variables tout en gagnant leur vie. Le CBD de Thika a fourni le théâtre parfait pour ces luttes pour l'espace urbain de la part de différents acteurs.

Une analyse approfondie de l'invasion des vendeurs de rue dans les espaces urbains a été réalisée, et comment ces activités ont posé un défi aux commerçants formels ayant des magasins dans le CBD. Cette invasion a également affecté les commerçants du marché formel et les autorités locales

dans leur quête de gestion des espaces urbains. Ces luttes ont façonné le paysage de la ville de Thika et des zones rurales environnantes, ainsi que de la capitale Nairobi. Cette recherche a confirmé le manque de collaboration entre les autorités locales et l'environnement politique, permettant aux vendeurs de rue de profiter du conflit et de continuer à opérer dans les espaces urbains.

Guidée par trois objectifs, la recherche a tenté de répondre à chacun d'entre eux sur la base de la méthodologie utilisée pour collecter les données.

7.1.1 Premier objectif

Le premier objectif de recherche était de "déterminer dans quelle mesure les flux de vendeurs ambulants contribuent à la métropolisation et au lien entre les villes secondaires et leur arrière-pays." De la discussion, il est intéressant de noter que les flux de vendeurs de rue ont été observés à différentes échelles. Les flux des vendeurs de rue se sont produits à d'autres moments et à d'autres endroits. D'après les entretiens menés par les vendeurs de rue, certains viennent jusqu'au comté de Nairobi pour faire du commerce à Thika pour différentes raisons. La force excessive appliquée aux vendeurs de rue par les autorités de Nairobi a poussé certains à se rendre dans la ville de Thika, où les autorités locales sont "moins dures". La brutalité à laquelle les vendeurs de rue étaient confrontés auparavant à Eastleigh et dans le CBD de Nairobi a incité certains d'entre eux à opter pour le commerce à Thika. L'accessibilité de la Thika Superhighway permet de se rendre plus facilement à Thika et de revenir plus rapidement à Nairobi. Les routes Matatu directes entre les principaux marchés de Nairobi et Thika ont rendu le transport de marchandises plus pratique et plus rapide ; par exemple, les véhicules de tourisme qui se déplacent de Gikomba et Eastleigh directement vers la ville de Thika. Les déplacements entre Thika et le marché de Kamukunji (à Nairobi) sont plus accessibles car on peut descendre du Matatu en route vers le centre-ville.

Pour certains vendeurs, les bénéfices réalisés à Thika étaient bien plus importants que lorsqu'ils vendaient les mêmes produits à Nairobi. Ce cas soutient que les clients de Nairobi peuvent accéder aux marchandises à Gikomba et Eastleigh à un prix inférieur à celui des vendeurs de rue. Dans ce cas, les vendeurs de rue préfèrent vendre leurs produits dans les rues de Thika plutôt qu'à Nairobi afin d'obtenir des bénéfices plus élevés. Pour les vendeurs de produits agricoles, Thika reste leur meilleure option en raison du pouvoir d'achat apparemment plus élevé des clients. Tous ces

facteurs ont permis de maintenir intacts les flux entre Nairobi et Thika, conduisant à une intégration entre les zones métropolitaines.

L'importante population de Thika, qui a doublé entre 2009 et 2019, passant de 136 576 à 279 429 habitants, offre un marché plus important pour les produits des vendeurs de rue. Pour certains agriculteurs et vendeurs de rue de l'arrière-pays (Murang'a en particulier), malgré la distance et la répression des askaris du comté, Thika reste le meilleur marché pour leurs produits agricoles. Pour les grossistes qui ont l'habitude de faire venir des pommes de terre et des choux de Nyandarua, il y a moins de bureaucratie pour vendre des produits à Thika qu'à Nairobi (marché de Wakulima).

Les flux de marchandises provenant des marchés formels de Thika renforcent également le processus de métropolisation des zones rurales vers les villes par le biais de la ville secondaire. La plupart des produits agricoles qui circulent sur le marché de Madaraka, comme les oignons de Tanzanie, les choux et les pommes de terre de Nyandarua et de certaines régions de Mau dans la vallée du rift, sont facilement distribués par les vendeurs de rue. Les vendeurs de rue qui vendent habituellement des produits agricoles dans une allée située entre la scène principale de Thika et Commercial Street, au cœur de Thika, en sont un bon exemple.

Les vendeurs ambulants se sont répandus dans presque toutes les rues de Thika pour distribuer les arachides importées du Malawi au marché de Jamhuri plus rapidement que les grossistes ne peuvent le faire. Cela a été confirmé par le nombre de vendeurs ambulants répartis dans les rues du CBD de Thika et les grossistes qui leur vendent (vendeurs ambulants) au marché de Jamhuri. L'influence du clientélisme politique, qui se produit généralement pendant les élections, a amené davantage de commerçants d'autres villes, notamment de Nairobi, à soutenir un candidat particulier. Au Kenya, on s'attend à ce que le déplacement des électeurs potentiels d'une partie du pays à une autre augmente la base de soutien. Pour déplacer ces électeurs, la plupart des vendeurs de rue des autres villes se sont vus promettre (par les politiciens) de commercer librement à Thika en échange de leurs votes.

Par conséquent, les espaces discrets des rues de Thika relient l'arrière-pays et la ville de Nairobi aux pays limitrophes comme la Tanzanie et le Malawi par la vente d'oignons et d'arachides, respectivement. L'importation de produits bon marché en provenance de Chine ou de Dubaï trouve son chemin vers les zones rurales via Kamukunji, Eastleigh ou Gikomba à travers les rues de Thika, qui relient ces villages aux routes commerciales. Le flux des vendeurs de rue a donc joué

un rôle très important dans ces liens et l'intégration des zones rurales, des villes secondaires, des villes et au-delà des frontières du Kenya.

7.1.2 Deuxième objectif

Le deuxième objectif visait à déterminer comment la réglementation du commerce de rue affecte la métropolisation et le lien entre les villes secondaires et leur arrière-pays. Dans cette thèse, la réglementation sur les activités des vendeurs de rue a été appliquée à différentes échelles. Le cadre réglementaire comprenait les lois du Parlement, les projets de loi du Parlement et les règlements. Les réglementations s'appliquent également à l'action de certains acteurs ; par exemple, les dirigeants des associations de vendeurs de rue réglementent la façon dont les membres se comportent. La constitution des différentes associations de vendeurs de rue réglemente la manière dont leurs opérations sont entreprises.

Plusieurs lois du Parlement, comme la loi sur les zones urbaines et les villes de 2011, la loi sur la gestion et la coordination de l'environnement de 2012, la loi sur les micro et petites entreprises de 2012 et le projet de loi sur les vendeurs de rue (protection des moyens de subsistance) de 2019, ont eu une incidence sur la réglementation des activités de vente ambulante. D'après les entretiens sur le terrain, la plupart des vendeurs de rue ignoraient les lois existantes destinées à les réglementer et à les protéger. Les associations comme KENASVIT étaient au courant de cette réglementation grâce aux réunions régulières avec leurs membres. Le défi majeur auquel les associations sont confrontées pour sensibiliser aux différentes lois est le faible nombre de membres. A Thika, seuls 21% des vendeurs de rue interrogés appartiennent à ces associations, d'où une grande ignorance des lois affectant leurs activités.

Les autorités locales ont utilisé les règlements pour réguler les activités dans les espaces urbains de Thika. Comme nous l'avons mentionné dans les chapitres précédents, l'utilisation de la loi sur les nuisances, qui interdit la vente ambulante, est utilisée pour expulser tout commerçant informel sur les trottoirs de Thika. L'application de cette même loi a forcé la plupart des vendeurs de rue à quitter Nairobi pour Thika, comme l'admettent certains vendeurs de rue du soir. Bien que les mêmes lois soient appliquées dans les deux villes, les vendeurs de rue qui viennent à Thika le soir ont révélé que c'est plus difficile à Nairobi. Un entretien avec l'inspection de Kiambu a admis que la même loi est appliquée à Thika, mais "de manière diplomatique".

Les réglementations qui semblent favoriser le commerce informel, comme la loi MSE de 2012, sont toujours " silencieuses " à Thika, comme dans d'autres villes du Kenya où la mise en œuvre est toujours en attente, comme l'a noté M. Kwache, le président de KENASVIT au Kenya. Le projet de loi sur les vendeurs de rue (protection des moyens de subsistance), 2019, n'a pas encore été adopté par le Sénat et laisse donc la réglementation des vendeurs de rue entre les mains des autorités locales. La loi de 2012 sur la gestion et la coordination de l'environnement, mise en œuvre à Thika, interdit les détritiques dans les rues et la pollution sonore. Il s'agit de deux domaines dans lesquels les vendeurs de rue sont accusés de commettre des infractions et, par conséquent, leurs activités restent interdites dans le CBD. La mise en œuvre de la loi affecte davantage les activités des vendeurs de rue dans les espaces urbains de Thika.

Les associations de commerçants ont également réglementé les vendeurs de rue à Thika. Dans ce contexte, il existe des associations de commerçants formelles, des associations de commerçants du marché formel et des associations de vendeurs de rue. L'association formelle de commerçants de la ville est la Thika Business District Association (TBDA) et a influencé la manière dont les activités de vente ambulante ont été entreprises. Cette association, très proche des autorités locales, a soulevé la question de la vente ambulante incontrôlée dans la ville de Thika. La pression exercée sur les autorités locales a obligé les vendeurs de rue à trouver un moyen de survivre en venant à Thika le soir. La TBDA a préconisé la construction de stands de vente dans le jardin Mama-Ngina afin d'éliminer tous les vendeurs ambulants dans les rues. Selon la TBDA, ces stands seront le meilleur moyen de réguler les activités des colporteurs, mais les associations de commerçants du marché se sont opposées à cette stratégie. Les associations de commerçants du marché ont toujours préconisé d'éliminer les colporteurs dans les rues et de les emmener au marché Moi, qui dispose de plus d'espace. Pour les associations de commerçants du marché Moi, déplacer les vendeurs de rue vers le CBD (Mama-Ngina Gardens) va complètement tuer leur marché car tout le monde (clients et commerçants) va se déplacer vers Mama-Ngina Garden. Les commerçants du marché ont déjà manifesté à Thika pour condamner tout projet de déplacement des vendeurs de rue vers Mama-Ngina Garden, qui se trouve dans le CBD. Les associations de vendeurs de rue ont peut-être aussi réussi à réglementer les membres par le biais des constitutions du groupe. Les associations, telles que Thika Town vendors Limited (TTVL), ont sécurisé les sites de vente de leurs membres. Pour s'assurer que les membres conservent leurs sites de vente, les réglementations sur les personnes censées faire du commerce dans une zone particulière ont été bien définies, ainsi

que les exigences de maintien de la propreté du site. L'association a un représentant au sein du comité de la TBDA et a donc été en mesure de faire pression pour certains programmes concernant ses membres. Bien que les réglementations de l'association des vendeurs de rue aient été ressenties dans une certaine mesure, leur efficacité a été affectée par le faible nombre de membres, comme mentionné précédemment.

Dans l'ensemble, la réglementation de la vente ambulante à Thika a connu des difficultés. Tout d'abord, les règlements appliqués par l'autorité locale et les lois parlementaires (par exemple, la loi MSE de 2012) semblent créer une ambiguïté au désavantage des vendeurs de rue. Deuxièmement, les règlements relatifs aux activités de vente ambulante semblent être indulgents envers les vendeurs à la sauvette en raison du conflit entre l'autorité locale et la classe politique. Les responsables de la mise en œuvre de ces règlements ont été soumis aux caprices des politiciens, et par conséquent, la réglementation des vendeurs de rue n'a pas été très efficace à l'avantage des vendeurs de rue. Ce conflit a conduit de nombreux vendeurs de rue des villes voisines, comme Nairobi, à profiter de la situation pour s'installer dans la ville de Thika, surtout le soir. Le nombre de vendeurs ambulants s'appropriant les espaces de la ville de Thika est immense et dépasse parfois l'équipe chargée de faire respecter la loi. La réglementation à Thika a généralement été un peu assouplie, ce qui a permis aux vendeurs ambulants de continuer à prospérer et donc d'attirer davantage de colporteurs des villes environnantes.

7.1.3 Troisième objectif

Le troisième objectif était de déterminer les acteurs de ce flux de vendeurs ambulants, leurs contributions à la Métropolisation, et le lien entre les villes secondaires et leur hinterland. Plusieurs acteurs et leurs contributions au processus de Métropolisation ont été identifiés pour répondre à cette objection. Les acteurs ont été classés comme publics ou privés. Les acteurs publics sont les deux niveaux de gouvernement (gouvernement national et gouvernement du comté) et l'environnement politique. Les acteurs publics ont le pouvoir de formuler des lois et de les mettre en œuvre qui ont un impact sur les opérations des vendeurs de rue dans l'espace urbain.

Les acteurs publics opèrent à différentes échelles, le gouvernement national, par le biais du parlement, promulguant des lois qui ont considérablement affecté les activités des vendeurs de rue. Le même gouvernement national est en charge des agences de sécurité comme la police dans les cas où le gouvernement du comté peut avoir besoin de renfort en cas de répression impliquant la

gouvernance de l'espace urbain. Certaines des lois du Parlement promulguées en faveur des vendeurs de rue ont connu des difficultés de mise en œuvre, par exemple, la loi de 2012 sur les micro et petites entreprises. Les clauses de cette loi amélioreront le secteur informel lorsqu'elles seront pleinement mises en œuvre. D'autre part, le gouvernement du comté a le pouvoir de formuler les lois qui régissent les espaces urbains par le biais de la loi sur les gouvernements du comté de 2012. Certains des règlements ont été maintenus par les gouvernements de comté à partir des anciens gouvernements locaux. Ces lois incluent la loi sur les nuisances qui a interdit les activités des vendeurs de rue dans les espaces urbains.

Les hommes politiques, en tant qu'acteurs publics, ont contribué aux activités de vente ambulante dans les espaces urbains. Comme nous l'avons déjà noté, pendant les élections, les vendeurs de rue deviennent des ressources politiques. Les vendeurs ambulants représentent des banques de votes et sont donc autorisés à entreprendre leurs activités dans les rues sans être harcelés par l'équipe de contrôle du comté. Les politiciens deviennent une zone tampon entre les autorités locales et les vendeurs de rue. Ces derniers sont parfaitement au courant de ces arrangements et en profitent donc pour vendre leurs produits avant la fin des campagnes électorales. La lutte pour le pouvoir dans le comté de Kiambu entre le gouverneur et son adjoint a entraîné une certaine instabilité qui a permis aux vendeurs de rue d'en profiter. La nouvelle constitution a placé le gouverneur à la tête du fonctionnement de l'autorité locale. Par conséquent, toute instabilité à la tête du comté signifie que certaines tâches, comme les espaces urbains, peuvent ne pas être gérées efficacement. Comme indiqué précédemment, l'action de l'équipe chargée de faire respecter la loi et des autres départements est généralement soumise aux caprices du gouverneur en exercice. Pendant ce temps, les vendeurs ambulants continueront à profiter du conflit entre les politiciens et l'autorité locale en ce qui concerne les espaces urbains. Thika continue d'attirer davantage de vendeurs des villes environnantes pour faciliter les affaires de ceux des zones rurales et de Nairobi.

La contribution des acteurs privés aux activités de vente ambulante dans les espaces urbains de la ville de Thika a été significative. Les habitants de Thika se sont plaints de la congestion et du désordre causés par l'invasion des vendeurs de rue dans la ville. Ironiquement, sur un échantillon de résidents interrogés, 70% achètent des marchandises aux vendeurs de rue en raison de la commodité offerte et des produits bon marché. Par conséquent, les résidents de Thika et les autres

navetteurs offrent des marchés aux vendeurs de rue, ce qui signifie que le commerce continue de développer le marché du soir de manière significative.

Les associations de vendeurs de rue ont abordé les questions de défense et de bien-être de leurs membres. La Thika Town Vendors Limited et KENASVIT ont pu faire pression pour obtenir des sites de vente pour leurs membres, ce qui signifie que, contrairement à ce qui se passait dans le passé, certains vendeurs de rue ont un emplacement pour leur activité. Les heures de travail ont également été négociées, permettant aux vendeurs de rue de travailler à partir de 17 heures. Cette heure coïncide avec la fermeture des bureaux des autorités locales et le retour des banlieusards chez eux, ce qui attire de nombreux vendeurs ambulants d'autres villes pour venir travailler dans l'espace urbain de Thika. Les associations officielles de commerçants comme la TBDA ont toujours essayé d'éliminer les vendeurs de rue dans les zones urbaines, mais il semble que leurs efforts ne portent pas leurs fruits. Les associations rivales de commerçants du marché Moi se sont opposées aux efforts de la TBDA parce qu'elles ont été perçues comme favorisant un groupe de vendeurs à la sauvette qui voulait occuper les jardins de Mama-Ngina. La guerre des mots entre ces deux associations a permis aux marchands ambulants de prendre l'avantage et de poursuivre leurs activités dans les rues de Thika.

D'autre part, les supermarchés ont dû faire face à de nombreux vendeurs de rue dans leurs vérandas ou leurs points d'entrée. Contrairement à l'hypothèse selon laquelle les vendeurs ambulants font concurrence aux supermarchés, les directeurs des trois principaux supermarchés de Commercial Street ont des avis différents. Les vendeurs ambulants sont considérés comme jouant un rôle complémentaire, comme celui d'attirer plus de clients vers le supermarché. Les vendeurs ambulants achètent également des marchandises aux supermarchés avant de fermer leur commerce du soir.

Les établissements d'enseignement supérieur, comme les universités et les collèges, ont également joué un rôle dans le commerce de rue. Ces institutions ont fourni le marché aux vendeurs de rue, et les étudiants eux-mêmes ont participé à la vente dans les rues. De nombreux étudiants d'universités et d'écoles supérieures de diverses régions du pays ont permis à Thika de compter davantage de résidents et de commerçants. D'après les entretiens menés auprès de ces étudiants, la majorité d'entre eux ont choisi de rester dans la ville de Thika même après avoir obtenu leur

diplôme. Pour certains, la vente ambulante a été leur premier emploi en attendant d'être absorbés par des emplois formels plus tard.

Les transporteurs, notamment les Matatus, les bus, les Tuk Tuks et les Boda-bodas, ont stimulé la vente ambulante car ils transportent les commerçants de différents points vers le centre des affaires de Thika avec leurs marchandises. Comme la plupart des vendeurs de rue viennent des villes voisines, les transporteurs ont fourni les moyens par lesquels Thika est devenu accessible.

Les institutions financières ont stimulé les activités des colporteurs, notamment en accordant des prêts aux associations de vendeurs de rue. Alors que les vendeurs de rue étaient perçus comme n'étant pas un groupe organisé, l'hypothèse est rejetée car diverses associations et groupements ont démontré le contraire. Les vendeurs de rue font partie des groupes les plus organisés, notamment sur les questions de bien-être et, plus récemment, de défense des droits. Les institutions financières, par le biais de prêts, financent les groupes informels, notamment en matière de développement. La confiance manifestée par les institutions financières, principalement à Thika, signifie que la vente ambulante en tant qu'activité commerciale est là pour rester.

7.2 Recommandations

7.2.1 Niveau politique, juridique et institutionnel

Tout d'abord, une zone de conflit identifiée affectant la vente ambulante est la gouvernance urbaine. D'après les entretiens menés et les observations, il est évident que les vendeurs de rue sont moins inclus dans la gestion urbaine de Thika, et tout au plus, seule une association qui représente les entreprises formelles est impliquée.

La recommandation serait que tous les acteurs identifiés dans cette thèse devraient être inclus dans la prise de décision en ce qui concerne la gouvernance urbaine de Thika. Inclure certains acteurs et en exclure d'autres continuera à créer des tensions dans les rues de Thika. Comme le note Tuju (2019), pour la durabilité d'un meilleur urbanisme dans la plupart des pays en développement comme le Kenya, la " majorité urbaine " devrait être incluse dans la gouvernance urbaine et rejeter l'agenda élitiste (cité par Anyamba 2006). Les vendeurs de rue et leurs associations devraient donc être inclus dans cette gouvernance en tant qu'acteurs majeurs de la gestion urbaine, ce qui est même un droit stipulé dans la loi sur les villes de 2011. En raison de leurs petits membres, certaines des raisons pour lesquelles les associations de vendeurs de rue ne se retrouvent pas à la table des

négociations avec les autorités locales et les autres parties prenantes. Les associations de vendeurs de rue devraient donc s'efforcer d'intégrer le plus grand nombre possible de colporteurs pour avoir un impact lors des négociations et du lobbying pour les espaces. Par exemple, le syndicat des cireurs de chaussures de Mexico a déposé une plainte auprès de la commission des droits de l'homme de la ville concernant l'expulsion de ses membres du parc de la place Glorieta de Insurgentes. Ils ont réussi à obtenir le retour au travail des cireurs de chaussures. Par conséquent, l'association des vendeurs de rue devrait envisager de réviser les frais d'inscription afin d'attirer le plus grand nombre de membres possible. D'après les résultats de cette recherche, seulement 21% des vendeurs de rue de l'échantillon appartenaient aux associations, et l'histoire n'est pas différente de celle de Nairobi, où Kamunyori (2007) a obtenu une représentation entre 15 et 23%. L'une des principales raisons pour lesquelles ils n'ont pas adhéré aux associations était que les frais d'inscription étaient un peu élevés dans certaines associations et qu'il n'était donc pas possible d'y entrer.

Dans certains cas, la mauvaise utilisation de la cotisation était la raison pour laquelle la plupart des membres quittaient les associations. L'association peut également étendre ses services à d'autres vendeurs de rue qui ne sont pas membres. Cela peut être un moyen de les attirer et, surtout, de former une organisation formidable comme celles de l'Inde et du Mexique, qui ont une grande influence sur la gouvernance urbaine.

Deuxièmement, l'une des principales questions abordées dans cette recherche concerne la réglementation des vendeurs de rue, en particulier les règlements appliqués par les autorités locales pour régir l'espace urbain. La plupart de ces lois ont été héritées de la période coloniale et, par conséquent, n'ont pratiquement aucune influence sur les vendeurs de rue. Il convient de noter que le problème pourrait émaner de l'application par les planificateurs et les architectes des zones urbaines. Les modèles de vente ambulante ne sont pas intégrés dans les conceptions urbaines ; par conséquent, les activités informelles ne sont pas incluses lorsque les planificateurs et les architectes de la ville conçoivent les zones urbaines. Ainsi, lorsque les règlements de ces villes sont établis, la vente ambulante est considérée comme illégale puisqu'elle ne figure pas dans les plans directeurs de ces villes et villages. L'urbaniste de Thika a admis que dans le plan actuel, il n'y a pas de zones spécifiques allouées aux activités de vente ambulante, en dehors des réserves routières qui sont officieusement acceptées à cette fin.

Les recommandations, dans ce cas, seront que les programmes d'urbanisme puissent considérer la vente ambulante comme l'un des modèles d'utilisation des sols dans les villes. Si les concepteurs de programmes intègrent la vente ambulante, les développements futurs des villes refléteront ces activités et auront des sites réservés à cet effet. Les professionnels (planificateurs et architectes) devront apprendre comment les vendeurs de rue opèrent ; par conséquent, les politiques futures seront façonnées par ce qui est dans le programme d'études. Actuellement, il n'existe pas de manuel connu pour la conception des rues au Kenya où les utilisateurs des rues sont autorisés à donner leurs propositions. Dans les pays développés tels que la Grande-Bretagne et la Nouvelle-Zélande, les résidents peuvent donner leur avis sur la façon dont les conceptions de rues les affectent pendant la mise en œuvre (Moriango2017). Le fait d'inclure les opinions des vendeurs de rue sur les zones urbaines et éventuellement sur la conception du programme d'études permettra de s'assurer qu'ils font partie du paysage urbain et qu'ils ne sont pas simplement une réflexion après coup.

Le conflit entre les autorités locales et les vendeurs de rue a été l'application des règlements, qui sont soit trop punitifs, soit inconnus des vendeurs de rue. La recommandation sera de revoir certains de ces règlements afin de reconnaître la nature hétérogène de la vente ambulante. Les vendeurs de rue diffèrent dans leurs opérations ; par exemple, nous avons certains qui opèrent à partir de lieux fixes tandis que d'autres sont mobiles, et d'autres encore travaillent généralement à des heures différentes. Cela signifie que chacun de ces vendeurs de rue est confronté à des défis différents, et donc que les règlements appliqués par le gouvernement du comté ne doivent pas les traiter de la même manière. Pour résoudre ce problème, le gouvernement du comté doit collaborer avec l'association des vendeurs de rue pour examiner les lois existantes et la mise en œuvre des nouvelles lois. Si les vendeurs de rue ont le sentiment de participer à la formulation et à la mise en œuvre des règles, ils seront obligés d'y obéir. La plupart des vendeurs de rue violent les lois par ignorance et parce qu'ils n'ont pas été impliqués dans leur formulation, certaines datant de la période coloniale.

Enfin, un autre problème identifié dans les activités de vente ambulante est qu'elles sont considérées comme illégales par le gouvernement du sous-comté. Les nombreuses répressions toujours menées par les autorités témoignent du fait que la vente ambulante n'est toujours pas reconnue comme une alternative à l'emploi formel.

La recommandation est que les autorités locales de Thika considèrent la vente ambulante comme un système commercial mondial émergent et une alternative pour réduire le chômage dans les zones urbaines. Les autorités locales devraient donc reconsidérer leurs politiques qui déclarent les activités de vente ambulante comme un développement illégal et indésirable. Puisque la plupart des plans d'urbanisme adoptés à Thika sont encore basés sur les politiques étrangères de création d'une "ville moderne" par le biais d'activités telles que l'embellissement, une opinion du secteur informel devrait également être prise en compte concernant l'utilisation de l'espace public urbain. Le service de planification devrait intégrer les besoins des vendeurs de rue dans les plans urbains afin de les intégrer dans le paysage de la ville de Thika.

7.2.2 Solutions au niveau des sites de distribution automatique

L'un des atouts majeurs de la vente ambulante est sa capacité à distribuer des marchandises provenant d'entreprises formelles et même entre différentes villes entourant la ville de Thika et son arrière-pays. Un bon exemple est la façon dont les arachides du Malawi sont distribuées à un rythme plus rapide par les vendeurs de rue dans les rues de Thika par rapport aux grands détaillants. Les oignons de Tanzanie trouvent leur chemin dans les rues de la ville de Thika. De même, comment les marchandises exportées de Chine et de Dubaï trouvent leur chemin vers Thika depuis Eastleigh/Kamukunji grâce aux vendeurs de rue. Cette longue chaîne de valeur a créé davantage d'emplois pour les vendeurs de rue et les autres parties prenantes de cette chaîne.

Pour renforcer cette connectivité et la création d'emplois, le gouvernement du sous-comté de Thika devrait envisager un concept de partage de l'espace, dans lequel les vendeurs de rue pourraient être légalement autorisés à occuper des zones de premier choix le soir. Leur arrivée à Thika, surtout à partir de 17 heures, a complètement changé le paysage de la ville. Ces marchés du soir peuvent être prolongés jusque tard dans la nuit si les autorités locales peuvent fournir suffisamment d'éclairage et de sécurité pour les clients et les commerçants. Essentiellement, cela pourrait créer un "marché de nuit", qui peut se traduire par une économie fonctionnant 24 heures sur 24. Cela conduira à la création d'emplois et à une utilisation maximale de l'espace urbain. La Vision 2030 visant une croissance moyenne de 10 % par an, les marchés nocturnes feront partie de la solution. L'économie urbaine ouverte 24 heures sur 24 soulève un large éventail de questions et de défis politiques. Toutefois, le défi le plus crucial consiste à trouver des moyens d'encourager et de favoriser ses aspects positifs tout en réglementant et en limitant ses problèmes. Parmi les questions

et les défis politiques qui doivent être abordés à Thika figurent la sécurité, la mobilité, l'inclusion, le changement de comportement et d'attitude, les règlements municipaux, le droit du travail, les questions éthiques, l'investissement dans les infrastructures de soutien et le rôle de toutes les parties prenantes. En contrepartie, il pourrait être demandé aux vendeurs de rue de verser une petite somme d'argent pour les marchés nocturnes. Il s'agit donc d'une situation gagnant-gagnant pour les autorités locales, les vendeurs de rue, les clients et les autres parties prenantes.

Les jardins Mama Ngina à Thika peuvent être l'un des espaces publics où des marchés de nuit peuvent être organisés. Le parc est connu pour organiser diverses expositions parrainées par plusieurs organisations de Thika. L'exposition annuelle de produits fabriqués localement, qui dure une semaine, en est un bon exemple. Ces expositions attirent de nombreux clients qui achètent divers articles pendant cet événement. Media Max (une société de médias locale) organise habituellement des foires éducatives au même endroit, attirant des centaines d'étudiants de divers établissements d'enseignement supérieur. À chaque fin d'année, le même lieu accueille la célèbre "Exposition de Noël de Thika", où différents commerçants et agriculteurs exposent leurs produits. Elle attire de nombreux clients dès 8 heures du matin et jusqu'à 20 heures le dernier week-end des fêtes de fin d'année. L'avantage des jardins de Mama-Ngina est son emplacement central dans le CBD de Thika. Le même lieu peut accueillir divers vendeurs ambulants le soir, surtout à partir de 18 heures et pendant toute la nuit. Comme mentionné précédemment, le gouvernement du sous-comté de Thika peut fournir suffisamment d'éclairage public, car des installations telles que l'eau et les toilettes sont disponibles. L'avantage de ce lieu est sa proximité avec les différentes scènes de matatu et à environ 1,3 km du poste de police de Thika en cas de problèmes de sécurité. Les commerçants de nuit peuvent payer une petite taxe qui servira à nettoyer le jardin et à assurer son entretien. Les commerçants peuvent également utiliser les rues autour de ce marché (Mama Ngina drive) car la circulation automobile peut être redirigée vers Kenyatta highway et Uhuru street. Pendant la journée, les mêmes jardins peuvent être mis à leur usage quotidien. Yemmafouo (2018) suggère la même chose en soulignant que la conception du partage des rues commerciales à divers groupes de vendeurs de rue et d'autres utilisateurs du même espace public pourrait être une réponse aux problèmes d'intérêts concurrents et à la complexité de la vente ambulante. Il s'agira d'un parfait exemple de la façon dont un même espace peut être utilisé de manière différente le jour et la nuit. Cet arrangement profitera également aux clients qui pourront prendre leur Matatus sur le chemin du retour grâce à la proximité du jardin avec les étapes du Matatu. Pour les commerçants du marché

qui se plaignent de l'utilisation des jardins de Mama Ngina pour des activités commerciales, il n'y a pas lieu de s'inquiéter car le marché ne sera utilisé que la nuit, bien après la fermeture des marchés officiels. Les marchés de Mukiriti, Jamuhuri et Madaraka terminent généralement leur journée à 18 heures, conformément au règlement des marchés publics.

Deuxièmement, un autre défi majeur de la ville de Thika a été le manque d'espaces suffisants dans le CBD. Une recommandation consisterait à utiliser certains espaces en toile de fond et l'abri fourni par les clôtures d'enceinte, comme le stade de Thika ou les clôtures autour de l'école pour aveugles de l'Armée du Salut, pour accueillir les commerçants informels. L'utilisation des espaces sur le mur d'enceinte du stade de Thika a permis d'héberger des vendeurs de rue, mais pas au maximum. Les espaces occupés ne sont pas standard, c'est-à-dire que certains sont plus importants que d'autres. Les vendeurs ambulants ont conçu leurs étals et ont donc utilisé davantage d'espaces. Le gouvernement du comté peut proposer des stands ou des auvents standard qui créeront une uniformité visuelle, améliorant ainsi la qualité esthétique des sites des vendeurs de rue tout en permettant d'accueillir un plus grand nombre de commerçants qu'à l'heure actuelle, où l'on n'en accueille que 60.

De même, les kiosques peuvent également entourer Christina Gardens. Malgré tout, le kiosque devrait faire face à Uhuru Street, Commercial Street, Kenyatta Highway et Kwame Nkrumah streets, comme pour Mama-Ngina Garden. Cela devrait être strictement fait en consultation avec toutes les parties prenantes qui le voudront, y compris les dirigeants des commerçants du marché et des vendeurs de rue, pour éviter une situation comme ce qui s'est passé en 2018, où les commerçants du marché Moi ont manifesté l'invasion de Mama-Ngina Garden par des " vendeurs de rue étrangers ". "

Un autre espace inutilisé est le terrain situé entre le bureau du commissaire de district de Thika et les bureaux du gouvernement du comté, où les réserves routières peuvent être utilisées à cette fin. Un autre modèle peut être adopté, comme à Nairobi, où les commerçants sont autorisés à utiliser le parking de la Cour suprême le week-end : À Thika, cela peut se faire dans les bureaux du sous-comté de Juja, près du centre Kiambu Huduma, en face de l'entrée du stade de Thika. Cet espace peut être utilisé le week-end et permettra au sous-comté de Thika de percevoir des revenus lorsqu'il ne sera pas utilisé le week-end. Ce modèle fonctionne parfaitement bien à Nairobi et peut fonctionner dans la ville de Thika.

Troisièmement, la construction de marchés modernes dans le comté de Kiambu semble rencontrer quelques difficultés en termes d'occupation. Certains des marchés les plus récents, comme Juja et Ruiru, sont toujours confrontés au défi d'être pleinement occupés. La plupart des commerçants qui étaient censés s'y installer sont de retour dans les rues de Thika, laissant ces marchés " vides ", comme cela a été observé lors du travail de terrain. Le défi a été les procédures d'attribution des zones commerciales et les frais facturés aux commerçants de ces marchés. Des plans sont en cours pour construire un modèle similaire sur le marché de Madaraka. Un scénario similaire observé sur les marchés environnants (Juja et Ruiru) pourrait se reproduire si l'on n'y prend garde.

Les recommandations ici seront que le gouvernement du comté devrait écouter les opinions des commerçants de ce marché. D'après les données collectées et les entretiens menés avec les commerçants, la plupart d'entre eux pensent que les étals devraient être installés sur le sol au lieu de construire un bâtiment à étages et adopter une structure similaire à celle de la jonction de Warwick en Afrique du Sud, de Muthurwa ou du marché de Wakulima à Nairobi. Le raisonnement est que la plupart des clients n'ont pas le temps de monter et descendre les escaliers. La préférence pour les étals s'explique par le fait que la visibilité est une caractéristique essentielle des décisions de localisation des vendeurs de rue. Akolade (2017) note que lors de la création d'installations pour les vendeurs de rue, en particulier leurs sites, il est nécessaire d'imiter les éléments de la spatialité. Par conséquent, pour les vendeurs de rue, le maintien du contact visuel est très important. Dans ce cas, il s'agit d'éviter les espaces empilés verticalement qui ne sont pas accessibles directement depuis le niveau de la rue. C'est le concept qui sous-tend la réussite de la jonction Warwick à Durban, en Afrique du Sud. Étant donné que ce ne sont pas seulement les niveaux qui comptent, mais aussi la commodité, l'emplacement et le temps, les autorités du comté devraient envisager de placer ces stands le long des trottoirs de Kenyatta Highway, de Stadium Road et de certaines parties de Commercial Street. Ces rues disposent encore de nombreuses réserves qui peuvent accueillir les étals des vendeurs de rue. Ces routes connaissent un trafic humain important car elles sont reliées aux terminus des bus et des matatu et faciliteront les opportunités d'interaction entre les clients et les vendeurs de rue.