

Wansa,

la femme qui a pris son envol.

« Souden » est une petite zone rurale du secteur de Sarja dans la délégation de Hajjeb Laayoun du gouvernorat de Kairouan. Elle fait face à de nombreux défis sociaux, économiques et environnementaux tels qu'un taux élevé d'analphabétisme et d'abandon scolaire précoce, un manque d'opportunités économiques et d'accès à la formation professionnelle, la prédominance d'activités agricoles saisonnières peu rentables, ainsi qu'une vulnérabilité environnementale et climatique (sécheresse, érosion, absence de périmètres publics irrigués). Ces difficultés ont conduit à la sélection de « Souden » comme zone d'intervention du Projet d'Insertion Economique, Sociale et Solidaire de Kairouan (IESS). Le projet IESS, projet de développement co-financé par le Gouvernement tunisien, le Fonds international de développement agricole (FIDA) et le Fonds d'adaptation au

changement climatique (FACC), a démarré ses activités de graduation auprès des familles nécessiteuses et à revenu limité dans cette zone.

Parmi les habitants de cette micro-zone se trouve Wansa Soudani, une femme de 40 ans, mère de cinq enfants et promotrice de sa propre petite épicerie. Son revenu irrégulier et insuffisant plonge le foyer dans une pauvreté extrême, aggravée par les frais de scolarité de leurs cinq enfants, dont l'une est diabétique.

Wansa a été confrontée à la précarité tout au long de son existence; elle a dû abandonner l'école dès la 4^{ème} année du primaire, faute de moyens financiers et a rejoint son père dans les champs pour travailler à la collecte des olives, des tomates, de l'alfa... A l'âge de 23 ans, elle s'est mariée avec un ouvrier journalier. Il travaille loin de chez eux et ne rentre qu'une fois tous les deux mois, lui remettant une modeste somme d'argent insuffisante pour subvenir aux besoins quotidiens du foyer. Face à cette réalité, Wansa a commencé à pratiquer une activité complémentaire: avec l'aide de sa mère, elle a appris à tisser différents types d'ouvrages en laine. Elle produit des tapis artisanaux tels que le margoum, le klim et des couvertures en laine. Ces tissages exigent un effort physique considérable et un investissement en temps conséquent: il lui faut environ un mois et

de travail pour produire un seul article, vendu en moyenne à un prix de 45 DT (environ 15 USD). Les faibles revenus tirés du tissage ne lui permettent pas de s'approvisionner régulièrement en matières premières. Aussi, elle récupère les vêtements usés de ses enfants et de ses voisins, les découpe en lanières et les utilise pour confectionner des tapis traditionnels comme le « klim » qu'elle vend à peine 15 DT (environ 5 USD) après un mois entier de travail. Chaque geste de cette dame courageuse témoigne de sa résilience et de sa capacité à s'adapter à un environnement difficile. Même pour nourrir ses enfants, elle fait preuve d'ingéniosité en utilisant ce qui est disponible et abordable. Leurs goûters sont généralement composés de fruits ou de légumes issus de son travail dans les champs et offerts par les agriculteurs à la fin de la journée, ou de sandwichs et de petits gâteaux traditionnels qu'elle prépare elle-même à la maison. Un jour, il y a dix ans, l'un de ces goûters a marqué un tournant décisif dans la vie de Wansa. Elle avait préparé un gâteau artisanal très simple, appelé « ghourayba », pour son fils afin qu'il l'emporte à l'école. Ce gâteau a rencontré un franc succès auprès de ses camarades. En rentrant de l'école, son fils, inspiré par leur engouement, lui lance une idée inattendue: « Pourquoi tu ne les vends pas à mes amis ? ». Wansa décide alors de tenter l'expérience. En une heure, un plat de « ghourayba » est vendu à 10 DT

(environ 3,5 USD) alors qu'il ne lui avait coûté qu'à peine 5 DT (environ 1,7 USD) à produire. Dès lors, elle commence à préparer chaque jour des gâteaux pour les enfants de l'école. Rapidement, les familles de la micro-zone de « Souden » deviennent clientes. La demande explose et le week-end devient la période la plus chargée, car les hommes et les étudiants venus voir leurs familles repartent à Tunis ou à Sousse les bras chargés de gâteaux « made by Wansa ». Pour assurer son commerce, une petite fenêtre percée dans la clôture de sa maison devient son point de vente: les clients appellent, Wansa tend la main, remet les commandes et reçoit l'argent. Une micro-économie est née, soutenue par le bouche-à-oreille et ouvrant une fenêtre d'espoir et de prospérité. Les revenus de la vente des gâteaux ont permis à Wansa de faire un pas en avant: elle achète ses ingrédients directement auprès d'un grossiste qui vient à « Souden » pour approvisionner les épiceries. Impressionné par sa régularité, le grossiste l'encourage à diversifier ses achats. Elle commence alors à acheter des pâtes, des conserves de tomates et de sardines, du savon, des produits de nettoyage... qu'elle revend au détail aux femmes de son quartier, devenant ainsi une épicetière informelle. Elle stocke ses produits dans sa chambre à coucher et dans le réfrigérateur de sa cuisine, utilisant toujours sa petite fenêtre comme point de vente. Petit à petit, son activité

s'étend. Les femmes de « Souden » apprécient cette proximité avec une vendeuse, loin des épiceries généralement gérées par des hommes dans les zones rurales.

Encouragée par ses voisines, soutenue par son mari et grâce à un petit prêt de microfinance, Wansa a franchi une nouvelle étape: construire un local dans le jardin de sa maison pour en faire une épicerie. Les débuts sont encore modestes: une vieille balance, un frigo défectueux, un seul présentoir mais la volonté est bien présente.

Malgré tous ses efforts, les charges familiales deviennent de plus en plus lourdes avec ses cinq enfants tous scolarisés et les revenus de l'épicerie ne suffisent plus. Elle doit retourner travailler comme ouvrière agricole dans les champs pour survivre. Un jour, elle entend parler du projet IESS qui vient de lancer ses activités à « Souden ». Elle apprend que ce projet appuie les femmes vulnérables à travers des Activités Génératrices de Revenus (AGR). Motivée par cette nouvelle, elle participe à une journée de sensibilisation sur la nutrition organisée par l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS) dans le cadre du projet IESS à « Souden ». À la fin de la séance, elle saisit l'occasion pour présenter son idée d'extension de son épicerie aux animateurs du projet. En mars 2024, après avoir participé à de nombreuses séances

d'accompagnement technique et personnel pour élaborer son plan d'affaires, Wansa reçoit officiellement l'appui du projet IESS pour développer son activité commerciale. L'AGR, d'un coût global de 12 949 DT (environ 4 391 USD), comprend un comptoir d'épicerie, une table de caisse, une balance électronique, trois étagères de rangement en tôle galvanisée, une vitrine chauffée pour les fruits secs, une armoire réfrigérée de 370 litres pour les boissons et cinq bouteilles de gaz butane.

Ces équipements ont permis à Wansa de faire évoluer son commerce, répondant ainsi à tous les besoins des voisins: produits de première nécessité, pain traditionnel, sandwichs faits maison, etc. Chaque matin, Wansa prépare du pain chaud pour le goûter des enfants, vendu directement dans son épicerie ou livré au jardin d'enfants local « les petits leaders » mis en place par le projet IESS à « Souden ». Elle propose également, tôt le matin, des sandwichs et des fricassés aux ouvriers agricoles en route vers les champs pendant les saisons de travail. Aussi, les mamans, qui bénéficient des formations en nutrition organisées par le projet IESS et l'UTSS, lui ont demandé d'élargir sa gamme de produits et de vendre des yaourts similaires à ceux distribués à leurs enfants à la crèche. Ces produits réfrigérés peuvent être conservés grâce aux

équipements dont elle a bénéficié au travers de l'AGR.

Animée par une volonté d'amélioration continue, Wansa ne s'est pas contentée de gérer son commerce de manière isolée mais a cherché à s'ouvrir sur d'autres opportunités. Elle a établi une collaboration solidaire avec un autre bénéficiaire du projet IESS dans la même zone, Mr Abdel Aziz, également promoteur d'une épicerie. Ensemble, ils partagent les frais de transport et de location de voiture pour l'approvisionnement de Hajjeb Laayoun ou l'Alaa, échangent des informations et des conseils sur les fournisseurs et les points de vente en gros, et surtout, ils coordonnent leurs achats en période de pénurie de certains produits. Cette relation économique fructueuse entre petits commerçants ruraux leur permet de réduire leurs charges, d'optimiser leurs coûts et d'assurer un approvisionnement continu. Elle démontre ainsi que la solidarité peut renforcer la résilience des petites AGR face aux défis du marché. Inspirée par cette première expérience de collaboration, Wansa rêve aujourd'hui de faire partie d'un groupement ou d'une association locale de femmes commerçantes et actives, dédié aux femmes de sa région. Pour elle, ce type de regroupement assurera un espace

d'échange, de soutien mutuel, de solidarité et de sécurité.

Aujourd'hui, Wansa, fière de son parcours de combattante et toujours aussi ambitieuse, encourage toutes les femmes de sa région et au-delà à lancer leurs propres activités économiques, à se battre pour leur réussite et à ne jamais abandonner.

Wansa a su transformer une série de contraintes en une véritable opportunité de vie. Partant d'une pauvreté extrême, elle a atteint une autonomie économique, tout en restant profondément ancrée dans sa communauté malgré les nombreux défis rencontrés. Et comme elle l'a un jour confié à l'équipe du projet: « **Vous m'avez donné des ailes, et je les ai utilisées pour voler. Et si je trouve d'autres ailes, je volerai encore plus loin** ».



Wansa dans son épicerie, juin 2025



La fenêtre dans la clôture à travers laquelle Wansa a assuré son petit commerce, illustration de juin 2025



Wansa, l'équipe du projet et le délégué de Hajjeb Laayoun le jour de la réception de son AGR, mars 2024



Wansa vendant des yaourts réfrigérés similaires à ceux distribués aux enfants à la crèche, photo de juillet 2024