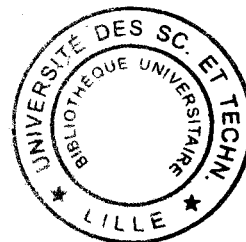


ORGANISATIONS ET PROTESTATIONS
DES VENDEUSES DE LA PAZ
(BOLIVIE)



Véronique MARCHAND

Thèse de Sociologie
Doctorat nouveau régime de l'Université de Lille I
Soutenue publiquement le 7 décembre 2001

Sous la direction de M. Jean-Pierre LAVAUD, Professeur à l'Université de Lille I

Membres du jury :

M. Jean-Pierre LAVAUD, Professeur à l'Université de Lille I
Mme Carmen BERNAND, Professeur à l'Université de Paris X, Rapporteur
M. Guy BAJOIT, Professeur à l'Université de Louvain-La-Neuve (Belgique), Rapporteur
Mme Anne RAULIN, Maître de conférences à l'Université de Paris V
M. Bruno DURIEZ, Directeur de recherche au CNRS, Université de Lille I

Remerciements

Je remercie Jean-Pierre Lavaud, qui a dirigé cette recherche et m'a transmis sa passion pour la Bolivie.

J'exprime ma profonde gratitude aux vendeuses de La Paz, qui m'ont fait partager leurs réunions, leurs fêtes, leurs protestations, et un peu de leur quotidien, ainsi qu'aux dirigeants syndicaux, qui m'ont ouvert les portes de leurs organisations.

Merci à Pierre et Nelly Rivals, ainsi qu'à Salvador Romero Pittari, qui m'ont accueillie chaleureusement, lors de mon premier séjour à La Paz.

Je suis reconnaissante à Bruno Rojas et Elisabeth Peredo pour les discussions particulièrement instructives et enrichissantes.

J'exprime ma reconnaissance à Danilo Martuccelli et Vanessa Stettinger, qui ont lu avec attention mon travail et m'ont fait part de leurs commentaires constructifs.

Je sais gré à Valérie Deldrève pour ces conseils méthodologiques précieux.

Je remercie Blandine, Elisabeth, Cristelle, Gilles, Hélène, Irène et Juliette pour leur aide.

J'exprime ma profonde gratitude à mes parents, ainsi qu'à Valérie et Mustapha, pour leurs multiples encouragements.

Merci enfin à Jean-Louis pour son soutien constant.

TABLE DES MATIERES

| | |
|---|-----------|
| Introduction générale..... | 8 |
| 1. La population étudiée | 10 |
| 1.1. Des femmes de milieux populaires..... | 11 |
| 1.2. Trois types de vendeuses..... | 15 |
| 2. Une étude de sociologie des mobilisations..... | 18 |
| 2.1. Les conditions d'émergence de la protestation..... | 19 |
| 2.2. Hypothèses | 25 |
| 3. L'enquête | 28 |
| 3.1. Les différentes étapes du travail de terrain..... | 29 |
| 3.2. Une nécessaire familiarisation..... | 30 |
| 3.3. Le journal de terrain..... | 35 |
| 3.4. L'observation..... | 37 |
| 3.5. Les entretiens..... | 40 |
| | |
| Première partie : Présentation générale des acteurs et du contexte..... | 45 |
| Introduction | 45 |
| | |
| Chapitre I : Les <i>Comerciantes minoristas</i> dans la population féminine | 47 |
| 1. La place des boliviennes..... | 48 |
| 1.1. Les femmes et le travail..... | 48 |
| 1.1.1. Des femmes de plus en plus « actives »..... | 48 |
| 1.1.2. Les « chômeuses » | 51 |

| | |
|--|--------|
| 1.1.3. Les femmes sur le marché du travail | 52 |
| 1.2. Les femmes et l'instruction..... | 63 |
| 1.2.1. Hommes et femmes inégaux devant la scolarité..... | 63 |
| 1.2.2. Inégalités des femmes devant l'instruction | 67 |
| 1.3. Fécondité, Mortalité infantile, Nuptialité | 71 |
| 2. Les commerçantes | 77 |
| 2.1. Caractéristiques générales | 77 |
| 2.1.1. Des migrantes | 77 |
| 2.1.2. ...Peu instruites..... | 79 |
| 2.1.3. La vente : une activité instable ? | 79 |
| 2.1.4. En général, des revenus faibles | 80 |
| 2.1.5. Stratégies de « complément » | 84 |
| 2.2. Approche socio-ethnique des vendeuses..... | 87 |
| 2.2.1. <i>Indias / señoras</i> | 87 |
| 2.2.2. Femmes entre deux mondes : les <i>cholas</i> | 91 |
| Conclusion | 97 |
| Chapitre II : L'évolution du contexte socio-économique bolivien..... | 99 |
| 1. Contexte économique | 100 |
| 1.1. La réduction des sources d'emplois..... | 100 |
| 1.2. La croissance du secteur « informel » | 104 |
| 2. Le cadre juridique..... | 109 |
| 2.1. Le niveau constitutionnel | 110 |
| 2.2. Le domaine fiscal | 111 |
| 2.3. Le droit du travail | 112 |
| 2.4. Les résolutions municipales..... | 116 |
| 3. Evolution syndicale..... | 119 |
| 3.1. Le déclin du syndicalisme bolivien..... | 120 |
| 3.2. L'inefficace opposition ouvrier / patron..... | 124 |

| | |
|--|----------------|
| 3.3. Vers une nouvelle forme de participation ? | 126 |
| Conclusion | 127 |
| Conclusion de la première partie | 129 |
| Deuxième partie : Les types de vendeuses..... | 132 |
| Introduction | 132 |
| Chapitre III : Les vendeuses de marchés couverts | 140 |
| 1. Retour en arrière, la FOF | 141 |
| 1.1. Les organisations syndicales par corporation | 141 |
| 1.1.1. Les cuisinières | 143 |
| 1.1.2. Les <i>floristas</i> et les <i>recoveras</i> | 145 |
| 1.2. L'esprit de la FOF..... | 150 |
| 1.2.1. Un lieu d'apprentissage | 150 |
| 1.2.2. Identification professionnelle et ethnique | 153 |
| 1.2.3. Détour juridique..... | 154 |
| 1.2.4. Une organisation féminine | 156 |
| 1.3. Le déclin de la FOF..... | 158 |
| 2. Les marchés aujourd'hui | 161 |
| 2.1. Vendeuse de mère en fille..... | 166 |
| 2.1.1. Le marché, un univers féminin | 166 |
| 2.1.2. La reprise des postes de vente | 169 |
| 2.1.3. La <i>pollera</i> / <i>El vestido</i> | 175 |
| 2.1.4. Le rapport à l'instruction..... | 178 |
| 2.2. Les <i>maestras</i> | 182 |
| 2.2.1. Le choix des dirigeantes | 183 |
| 2.2.2. La définition du rôle des <i>maestras</i> | 187 |

| | |
|---|-----|
| 2.2.2.1. Représentantes des vendeuses..... | 187 |
| 2.2.2.2. Responsables de l'ordre dans le marché..... | 188 |
| 2.2.2.3. Intermédiaires entre la fédération et les vendeuses..... | 192 |
| 2.3. Les marchés : lieux de travail et lieux de fête..... | 198 |
| 2.3.1. La vente..... | 198 |
| 2.3.1.1 Quelques données préalables..... | 198 |
| 2.3.1.2. Les qualifications..... | 200 |
| 2.3.1.3. Un groupe professionnel..... | 206 |
| 2.3.2. Des univers « sacrés »..... | 210 |
| Conclusion..... | 218 |
| | |
| Chapitre IV : Les vendeuses de rue..... | 222 |
| 1. Les <i>callejeras</i> organisées..... | 223 |
| 1.1. Vendre dans la rue..... | 224 |
| 1.2. Les associations..... | 233 |
| 1.2.1. Créer une organisation..... | 233 |
| 1.2.2. Les dirigeant(e)s..... | 238 |
| 1.2.3. Les assemblées générales..... | 244 |
| 1.2.4. Les associations, des espaces de fêtes..... | 250 |
| 1.3. La fédération..... | 253 |
| 1.3.1. Lieu de sociabilité et d'échange d'informations..... | 253 |
| 1.3.2. Lieu de réunions..... | 258 |
| 1.3.3. Les membres du Comité Exécutif..... | 261 |
| 1.4. Alliances syndicat / partis politiques..... | 269 |
| 1.4.1. Victimes ou acteurs de la sphère politique ?..... | 270 |
| 1.4.2. Affrontements politiques pour le contrôle de la confédération..... | 275 |
| 1.4.3. Eloignement vis-à-vis de la COB..... | 278 |
| 2. La vente ambulante : entre stratégie et contrainte..... | 281 |
| 2.1. Le lieu de vente comme espace de relations conflictuelles..... | 282 |

| | |
|---|------------|
| 2.2. Comment devient-on vendeuse ambulante ? | 291 |
| 2.3. Des degrés d'affiliation | 297 |
| Conclusion | 304 |
| | |
| Conclusion de la deuxième partie..... | 307 |
| | |
| Troisième partie : Les protestations collectives des vendeuses..... | 312 |
| Introduction | 312 |
| | |
| Chapitre V : La défense des postes de vente | 314 |
| 1. Les affrontements | 316 |
| 1.1. La zone Sud..... | 316 |
| 1.2. La rue Huyustus..... | 320 |
| 1.3. Le centre ville | 324 |
| 1.4. La rue Sagarnaga | 331 |
| 2. Identification et organisation..... | 334 |
| 2.1. La valorisation de l'activité de la vente..... | 334 |
| 2.2. Nourrir la famille..... | 336 |
| 2.3. La composante ethnique des conflits | 339 |
| 2.4. L'appui de l'organisation <i>gremial</i> | 344 |
| 3. Un combat d'ambulantes : l'association <i>San José</i> | 352 |
| Conclusion | 359 |
| | |
| Chapitre VI : Les luttes contre l'ingérence municipale dans les marchés couverts..... | 363 |
| 1. Contre la privatisation des marchés | 364 |
| 1.1. Protestation des vendeuses..... | 364 |
| 1.2. Des divergences..... | 366 |
| 1.3. Les « meneuses » | 368 |

| | |
|---|------------|
| 1.4. Le <i>Derecho propietario</i> | 371 |
| 2. Les autres protestations des vendeuses de marchés | 376 |
| 2.1. L'exemple de la lutte contre le règlement municipal..... | 376 |
| 2.2. La lutte contre la banque <i>Acceso</i> | 380 |
| 2.3. Des luttes moins fréquentes et moins intenses..... | 384 |
| 2.4. Les « vraies <i>cholas</i> »..... | 389 |
| Conclusion | 395 |
| | |
| Chapitre VII : Les luttes pour un système fiscal approprié..... | 397 |
| 1. La lutte contre la <i>doble tributación</i> | 397 |
| 1.1. Un véritable serpent de mer..... | 397 |
| 1.2. La recherche du consensus..... | 408 |
| 1.3. La maîtrise du contexte politique..... | 411 |
| 1.4. En quête de légalisation..... | 414 |
| 1.5. Le <i>Pago Unico Municipal</i> dans les marchés..... | 418 |
| 2. Les formes de la protestation | 427 |
| 2.1. Les vendeuses de rue : les grandes manifestations..... | 427 |
| 2.2. La fédération des marchés : le recours à la négociation..... | 436 |
| Conclusion | 439 |
| | |
| Conclusion de la troisième partie | 443 |
| | |
| Conclusion générale | 446 |
| 1. Le contexte économique et social..... | 446 |
| 2. Le contexte politique | 449 |
| 3. Etre organisé | 451 |
| 3.1. Les leaders, les alliés | 451 |
| 3.2. Les réunions, les fêtes | 453 |

| | |
|---|-----|
| 3.3. La coercition syndicale..... | 454 |
| 4. Les mécanismes d'identification..... | 456 |
| 4.1. Se battre en tant que vendeuses..... | 457 |
| 4.2. ... En tant que mères..... | 460 |
| 4.3. ... En tant que <i>cholas</i> | 466 |
| | |
| Bibliographie..... | 471 |
| | |
| Annexes | 484 |

INTRODUCTION GENERALE

De novembre 1997 à février 1998, 500 vendeuses occupent, nuit et jour, une ancienne voie ferrée transformée en décharge, près des rues Buenos Aires et Huyustus, en contrebas du cimetière général de La Paz. Accompagnées de leurs familles, dans des conditions d'extrême pauvreté, elles dorment dans cette décharge, où elles veulent installer des postes de vente reconnus légalement. Le 24 novembre, elles défilent dans les rues de la capitale et se rendent à la mairie qui refuse de les écouter, craignant « une nouvelle invasion de commerçantes dans les rues de La Paz » [*Presencia*, le 3/12/97]. Malgré ce refus catégorique, les manifestantes sont décidées à continuer la lutte : elles évacuent le maximum d'ordures et, à l'aide de bâches plastifiées, délimitent le terrain en postes de vente. A tour de rôle, hommes et femmes se crucifient symboliquement durant plusieurs heures devant la porte de la décharge, afin de toucher les autorités politiques ainsi que l'opinion publique. Au dessus des corps, on peut lire sur des pancartes : *Nous voulons des postes de vente pour le futur de nos enfants /.../ Nous avons le droit de vendre et de vivre* [notes d'observation, le 9/12/97].

Le 7 mai 1999, une soixantaine de vendeuses de marchés se rassemblent dans la rue Zoilo Flores, à côté de la salle de réunion de la fédération des marchés de La Paz¹ ; elles se dirigent vers le centre de la ville. Les dirigeant(e)s, dont Monsieur Genaro Torres, secrétaire exécutif de la fédération, mènent le cortège qui s'engage sur la chaussée pour gêner le trafic automobile. A hauteur du Prado, l'avenue principale du centre ville, les paroles sont scandées de plus en plus fort et de plus en plus souvent : « Finis les abus ! Vive la fédération des

¹ Organisation syndicale des marchés couverts de la capitale, fondée en 1996, dont je parlerai amplement ultérieurement.

marchés de La Paz ! ». Puis la foule entre en bloc dans une banque de la capitale dont les responsables sont accusés par les vendeuses de pratiquer des taux d'intérêts exorbitants. Le personnel bancaire semble complètement dépassé, des policiers arrivent en renfort et encerclent rapidement les manifestantes. Pendant que les dirigeant(e)s tentent de négocier avec les responsables financiers, les femmes s'assoient en tailleur, sur le sol ; certaines se mettent à genoux et se plaignent en pleurant devant les agents de l'ordre : *On m'a prêté 1000 dollars et on veut que je rembourse le double. Jamais la dette ne se terminera. On paie intérêt sur intérêt. Jusqu'à quand allons-nous être exploitées ? Jusqu'à quand ? On travaille comme des bêtes pour nos enfants et eux, ils nous exploitent !* [notes d'observation, le 7/05/99]. Les plaintes fusent de toutes parts, le ton monte. D'autres femmes continuent de crier en chœur : *Que meurent les agents de la banque ! Qu'ils meurent ! Les marchés jamais ne seront vaincus !* Elles menacent même d'entrer en grève de la faim si les responsables de la banque ne prévoient pas l'annulation d'une partie de leur dette. La pression ne retombe qu'après une négociation fructueuse avec les dirigeants.

Le 17 mai 1999, devant la fédération départementale de *gremiales del comercio minorista*² de La Paz, dans la rue Nicolas Acosta, dès 8h30, une centaine de vendeuses de rue se regroupent, dans le but de manifester contre la nouvelle loi des douanes émise par le gouvernement. Les premières arrivées agencent leurs étendards sur des bâtons de bois. Vers 9h, elles se disposent en file indienne. D'autres arrivent au fur et à mesure et, après avoir trouvé l'étendard qui correspond au nom de leur association, s'insèrent dans la file ; la foule grandit peu à peu, le défilé de vendeuses se gonfle progressivement de nouvelles arrivantes jusqu'aux rues voisines. Avant le départ, on mange des beignets, certaines avalent une soupe, vendus par les *comideras* [vendeuses de plats cuisinés]. Du balcon du premier étage, où siège la fédération, jaillissent des cris de ralliement. A partir de 10h, un cortège d'environ 3000 personnes sillonne les rues de La Paz, selon un parcours long et fatigant³ ; il gagne le cimetière, situé en haut de la capitale, pour redescendre ensuite jusqu'au siège du gouvernement.

² Organisation syndicale des vendeuses de rue, fondée en 1955, dont je parlerai amplement ultérieurement.

³ La Paz se caractérise par un dénivelé de 1000 mètres entre 3000 et 4000 mètres.

Ces trois brèves descriptions montrent, d'ores et déjà, que les protestations des vendeuses prennent des formes variées et mettent en scène des revendications et des enjeux divers. Leurs luttes sont nombreuses depuis 1982, date du retour de la démocratie en Bolivie : un véritable bras de fer oppose régulièrement les autorités extérieures – le plus souvent municipales - et les organisations de vendeuses. Ces conflits récurrents s'expliquent, en partie, par l'augmentation vertigineuse de l'effectif des vendeuses et la prolifération des postes de vente dans la capitale. Ce processus se traduit également par l'augmentation de la concurrence entre les vendeuses et une détérioration certaine de leurs conditions de travail. Pour obtenir un minimum de revenus, elles utilisent diverses stratégies telles que l'allongement de la durée de travail, le travail de leurs enfants et la multiplication des lieux de vente dans une même journée. L'accroissement du nombre de postes de vente dans les rues de la capitale est souvent présenté dans la presse locale comme « une invasion non maîtrisable », tandis que cette extension de l'activité commerciale s'accompagne de nombreuses vagues de protestations pour l'occupation de nouveaux espaces de vente ou pour la préservation de certains acquis ; ce sont ces luttes qui constituent l'objet central de ma thèse.

1. La population étudiée

Tout d'abord, s'intéresser aux protestations d'une profession constituée essentiellement de femmes invite à réfléchir à la spécificité des mouvements sociaux féminins. Puisque « les femmes ne constituent pas un groupe social en elles-mêmes, mais plutôt une catégorie sociale transversale aux classes, aux groupes ethniques, aux communautés et aux nations »⁴, l'étude des luttes des vendeuses⁵ ne peut faire l'impasse sur la question de leur appartenance sexuelle, sans oublier pour autant de prendre en compte leur insertion sociale et ethnique.

4 Elisabeth Jelin, « Ciudadanía e identidad : las mujeres en los movimientos sociales latinoamericanos », *Informe*, n° 86-3, UNRISD, 1987, p. 10.

5 J'utilise le féminin « vendeuses » bien qu'il existe aussi des vendeurs, minoritaires, car mon enquête porte essentiellement sur des femmes. Les hommes que j'ai rencontrés sont des époux de vendeuses ou des dirigeants syndicaux.

1.1. Des femmes de milieux populaires

Les protestations des vendeuses de La Paz sont une illustration de mouvements féminins mais non féministes, dans le sens où elles ne luttent pas contre la domination masculine mais pour défendre leurs sources de revenus et l'amélioration de leurs conditions de travail. En même temps, le fait de mener certaines actions collectives est déjà une façon de revendiquer - même si ce n'est pas formulé directement comme tel - une place plus importante des femmes dans la sphère publique, une plus grande prise en compte des questions féminines puisque ces luttes contribuent, plus largement, à une plus grande visibilité des femmes dans la société.

Alain Touraine distingue trois formes de « féminisme », « souvent associées entre elles » dans les pays industrialisés : « Un féminisme libéral, luttant pour l'égalité en droit des femmes, pour leur émancipation des tâches familiales traditionnelles, bref, combattant la société dite patriarcale ; un féminisme radical, cherchant à intégrer son action dans un programme plus général de transformation sociale, dont le mouvement ouvrier et socialiste devrait être l'agent central ; enfin, un Mouvement de libération des femmes centré sur la lutte contre la domination culturelle et plus précisément sexuelle, exercée par l'homme sur la femme »⁶. L'auteur montre que le féminisme venu du Nord a peu d'influence en Amérique Latine. Cependant, le féminisme libéral a plus d'impact que les deux autres tendances : ce sont surtout des femmes de classes moyennes, avec un niveau d'instruction supérieur, qui se battent contre l'inégalité sexuelle, principalement en termes juridiques. Selon Alain Touraine, « autant l'influence des mouvements féministes est plus faible en Amérique Latine qu'aux Etats Unis et en Europe Occidentale, autant la participation des femmes et des thèmes féministes au processus de changement social et politique est beaucoup plus importante en Amérique Latine qu'en Europe et plus encore qu'aux Etats Unis »⁷. Il faut donc rapprocher les protestations des vendeuses de La Paz de cette spécificité de la participation féminine en Amérique Latine et, plus précisément, en Bolivie. Au vingtième siècle, les luttes des boliviennes sont nombreuses et

⁶ Alain Touraine, *La parole et le sang*, Paris, Odile Jacob, 1988, p. 100.

⁷ *Ibid.*, p. 102.

variées, elles émanent de secteurs sociaux divers et la participation des femmes dans l'histoire socio-politique de la Bolivie est récurrente⁸ et parfois décisive.

Déjà, dans les années 30, différentes corporations de métiers, occupés par des femmes - les *culinarias* [cuisinières], les *floristas* [fleuristes] et les *recoveras* [vendeuses de marchés] - s'organisent syndicalement au sein de la Fédération Ouvrière Féminine, fondée en 1927. Et il est intéressant de noter que, dès la naissance des premiers syndicats en Bolivie, dans les années 20, les femmes jouent un rôle de pionnières en participant activement par la création d'une organisation exclusivement féminine.

Lors de la révolution nationale d'avril 1952, les femmes sont également présentes ; certaines d'entre elles prennent même les armes. Organisées en commandos, des femmes de classe moyenne, appelées *Barzolas*, jouent indéniablement le rôle de conspiratrices actives dans la période du « sexennat » (1946-1952) précédant la prise du pouvoir par le MNR, Mouvement National Révolutionnaire.

De même, à partir de 1961, l'organisation des femmes de mineurs en comités *de amas de casa* [maîtresses de maison] et leur participation à une grève de la faim qui contribue indubitablement à la chute de la dictature du général Banzer en 1978, montrent leur rôle d'avant-garde dans l'histoire du peuple bolivien⁹.

A la fin des années 80, des revendications féministes naissent avec l'intégration de la perspective du genre [*género*] par les responsables d'ONG qui participent à divers projets de développement. Différents rassemblements sur des thèmes tels que la lutte contre la discrimination de la femme, aussi bien dans le domaine privé - la lutte contre la violence conjugale - que dans la sphère publique, débouchent notamment sur la demande de réformes légales et la création, en septembre 1993, d'un Sous-Ministère du Genre, SAG [Sous-Secrétariat des affaires relatives au Genre].

Ces quatre types de mobilisations féminines montrent la place incontournable des femmes dans le contexte socio-historique de la Bolivie au vingtième siècle, dans les domaines à la fois

⁸ Cf. mon mémoire de DEA, Les mobilisations des femmes en Bolivie, Lille I, 1995. Cette étude est un historique des mobilisations féminines en Bolivie durant le vingtième siècle, présentant une typologie des luttes de femmes.

⁹ Voir à ce propos le livre de Jean Pierre Lavaud, La dictature empêchée, Paris, CNRS Editions, 1999.

syndical, politique et juridique ; elles illustrent la « participation féminine » plus importante en Amérique Latine, soulignée par Alain Touraine.

Dans le cadre de cette thèse, mon choix s'est arrêté sur le secteur des vendeuses car leur force de mobilisation me semble, plus que pour toute autre, se nourrir d'une identité féminine particulièrement riche et intéressante. Comme le dit Anette Golberg, « Si, en Europe, mouvements de femmes et mouvements féministes sont des expressions équivalentes, en Amérique Latine, le féminisme n'est qu'un courant à l'intérieur des mobilisations féminines contemporaines »¹⁰. Les luttes des vendeuses me sont donc apparues comme davantage symptomatique de la spécificité des sociétés latino-américaines et, plus particulièrement, de la société bolivienne, que je me proposais d'étudier. De plus, cette présence plus importante de « la femme » sur la scène publique, dont parle Alain Touraine, ne doit pas nous conduire à parler de mouvements de femmes en général, mais doit être resituée dans une diversité de combats féminins en tant que reflet de l'hétérogénéité sociale et culturelle de la population bolivienne. Pour chaque organisation, on ne peut faire abstraction de la position des protagonistes dans la structure sociale car si, par exemple, le développement relativement récent de revendications féministes aboutit à certaines avancées en termes d'égalité sexuelle sur le plan juridique, il est surtout le fait de femmes de classes moyennes et d'intellectuelles et « ces groupes féministes, par suite de leur origine de classe, ont peu d'impact sur les femmes populaires »¹¹. Il est donc important de prendre en compte la particularité des luttes féminines en Bolivie mais, plus précisément, relativement au thème qui m'intéresse, des luttes de femmes de milieu populaire. Parmi les différents mouvements féminins menés en Amérique Latine, Elisabeth Jelin dégage des points communs : ils bouleversent la division classique entre monde privé et monde public, se construisent à partir de la vie quotidienne, de l'« habituel » et de l'« invisible » pour transformer la vie politique et sociale. Les luttes des femmes d'origine populaire ne sont pas dirigées contre les hommes, mais tiennent plus leur spécificité des formes et des contenus de protestation originaux qui questionnent les règles de la politique en y incorporant la dimension quotidienne, et donc élargissent le sens donné à la politique. Là encore, il faut préciser que cette séparation entre monde public et monde privé est déjà

¹⁰ Anette Golberg, « Espaces féminins et espaces féministes en Amérique Latine : quelques réflexions », *Cahiers des Amériques Latines*, 1982, p. 98.

¹¹ Hélène Le Doaré, Lena Lavinas, « Mobilisations et organisations féminines dans les secteurs populaires », *Cahier des Amériques Latines*, 1982, n°26, p. 53.

beaucoup moins nette en Bolivie et, plus globalement, en Amérique Latine, qu'en Europe et aux Etats Unis. Ainsi, comme le montre Alain Touraine, les sens donnés aux expressions « faire de la politique », « parler politique » ont aussi certaines spécificités : « parler de la politique en France, c'est critiquer l'inflation, la situation du commerce et du taux de croissance ; en Amérique Latine, c'est protester contre le sous-équipement des quartiers pauvres et l'insuffisance des programmes de logements ou contre l'augmentation du pain et des autobus »¹². La sphère quotidienne et privée peut donc être le support de revendications publiques et politiques. Alain Touraine écrit également : « Face à la misère ou à la pauvreté, le souci maternel, le souci matériel de nourrir les enfants est la plus forte motivation pour l'organisation de protestations, d'actions politiques »¹³. Les protestations des vendeuses de La Paz sont donc à replacer dans une certaine conception du monde social propre au continent latino-américain et, en Bolivie, dans une tradition de mouvements féminins liée à l'histoire du pays. Les objectifs et les arguments des luttes menées durant notre siècle divergent selon le contexte et le milieu social des protagonistes – les Boliviennes se battent au nom d'un parti politique, d'une profession, de la classe ouvrière ou en tant que femmes - et les mouvements de femmes, encore aujourd'hui, se positionnent par rapport à cette tradition.

Si l'appartenance sexuelle de notre population est une variable incontournable, il faut bien sûr prendre aussi en compte la position sociale intermédiaire des vendeuses. La majorité d'entre elles se caractérisent par une apparence vestimentaire spécifique dont la *pollera* [jupe bouffante], la *manta* [châle] et le *sombrero* [chapeau melon] sont les attributs principaux. Ces femmes *de pollera* sont désignées comme *cholas* [que l'on peut traduire brièvement par « métis » ou « indiennes en ascension sociale »], elles se situent entre les paysannes, qualifiées d'« indiennes », et les *señoras* [dames de la ville]. La plupart ont des origines rurales : elles sont migrantes, filles ou petites filles de migrantes, parlent *aymara* ou, plus rarement, *quechua* et castillan, mêlent des traits culturels à la fois indiens et créoles pour inventer, selon Elisabeth Peredo¹⁴, une nouvelle culture qui n'est pas réductible à une sous-culture mais se transforme en une nouvelle identité dynamique et adaptative.

¹² Alain Touraine, *op. cit.*, p. 104.

¹³ *Ibid.*, p. 102.

¹⁴ Elisabeth Peredo, *Las recoveras de los Andes*, La Paz, ILDIS, TAHIPAMU, 1992.

Leur activité elle-même leur confère aussi cette position intermédiaire : elle est une passerelle entre la nécessité d'écoulement des produits agricoles pour les paysans et les besoins d'approvisionnement des villes. Les *cholas* occupent un statut « charnière » à la fois du point de vue économique, social et culturel. En Bolivie, les études en sciences sociales sur les « Indiens » - pour la plupart paysans - sont nombreuses alors qu'il y en a peu sur le secteur des *cholos/as*, commerçant(e)s. J'ai choisi le secteur du commerce de détail [*comercio minorista*], constitué d'une grande majorité de femmes, situées socialement à la frontière de l'un et de l'autre monde, car il me paraît être un bon indicateur de la complexité de la stratification sociale en Bolivie. L'interrogation sur les significations sociales de la distinction *de pollera/de vestido*¹⁵ est une dimension transversale de la thèse. Choisir comme objet d'étude les protestations des vendeuses de La Paz amène nécessairement à s'intéresser à leur insertion sociale. L'opposition vestimentaire *de pollera/de vestido*, en tant que langage social, apparaît dans l'étude de leurs organisations, de l'activité commerciale et de leur mobilisation et, en cela, il me semble important de porter une attention particulière sur le lien entre cette composante socio-ethnique et les protestations des vendeuses.

Enfin, la diversité de leurs organisations a également retenu mon attention : si leur statut intermédiaire permet de dégager, en premier lieu, certaines caractéristiques communes des vendeuses, au niveau de leur insertion sociale, on se rend très vite compte que ce secteur de femmes est loin d'être homogène, notamment du point de vue organisationnel.

1.2. Trois types de vendeuses

A La Paz, on trouve trois types de vendeuses, qui représentent trois formes commerciales distinctes : celles qui vendent dans les marchés couverts, les vendeuses de rues [*callejeras*], organisées en associations syndicales et, enfin, les vendeuses ambulantes¹⁶. Ces formes

¹⁵ Qui désigne la tenue vestimentaire des *señoras* « dames de la villes ».

¹⁶ On trouve également des vendeuses dans des *tiendas* [boutiques], qui ne constituent pas l'objet de ma thèse car elles ne se mobilisent pas.

commerciales correspondent également à un mode d'organisation de représentation des vendeuses¹⁷ différent.

Selon l'Intendance municipale, on compte, à La Paz, 90 marchés couverts, spécialisés dans la vente de produits alimentaires. Ils sont, encore aujourd'hui, organisés selon un système d'inspiration coloniale : le *maestrerio mayorazgo*. Les *maestras mayores* sont des dirigeantes des marchés, élues par leurs collègues, pour jouer un rôle d'intermédiaires entre les vendeuses et les autorités municipales. De plus, elles sont affiliées à la fédération des marchés de La Paz, fondée en 1996.

On dénombre également 300 associations syndicales de vendeuses de rue¹⁸ qui sont rattachées à la *federación departamental de gremiales del comercio minorista de La Paz* [fédération départementale des travailleurs par corporation du commerce au détail de La Paz], affiliée à la confédération nationale, créée en 1955, émanant de la Centrale Ouvrière Bolivienne, fondée trois ans plus tôt.

Contrairement aux autres, les vendeuses ambulantes¹⁹ se caractérisent par l'absence d'organisation et une très grande précarité des conditions de travail. Elles rencontrent de nombreuses difficultés dans l'exercice de leur activité : elles n'ont pas de postes fixes de vente et craignent constamment, surtout dans le centre ville, d'être expulsées par la police municipale ou par les autres vendeuses organisées, qu'elles doivent sans cesse convaincre et amadouer pour obtenir le droit d'occuper un espace donné. Leur activité est plus instable : elles changent souvent de lieux de vente et de marchandises, ce qui empêche d'évaluer leur effectif. Dans certains cas, la vente ambulante peut représenter une étape préalable à l'affiliation dans une association.

Cette classification de départ en trois types de vendeuses dessine également des rapports à la protestation différents. A la lecture des archives de presse, on peut se rendre compte que les

17 Dans le sens de « structure de représentation des intérêts des vendeuses », de type syndical notamment. J'aurai l'occasion de revenir plus amplement sur cette définition (section 2). Seules les ambulantes n'appartiennent pas à une organisation.

18 Donnée fournie par la fédération syndicale de La Paz en décembre 1997 et confirmée par l'Intendance municipale.

19 Je reprends ici la manière dont elles-mêmes se définissent.

vendeuses de rue, organisées en associations syndicales, affiliées à la fédération départementale de *gremiales del comercio minorista* de La Paz, sont celles qui se sont le plus mobilisées durant les deux dernières décennies. Au cœur de tout processus de mobilisation pour obtenir le droit de vendre, il y a la création d'une association avec l'élection d'un comité exécutif. Une fois ce droit acquis, l'organisation devient le support de nouvelles actions collectives dont l'enjeu central est la défense des postes de vente car chaque nouvelle équipe municipale propose des projets d'urbanisme en vue de réduire la présence des vendeuses dans le centre ville. Quand les vendeuses protestent, l'adversaire est donc généralement la municipalité, mais interviennent aussi d'autres acteurs comme les propriétaires d'immeubles, les *juntas de vecinos* [associations de voisins], les militants de différents partis politiques, voire d'autres groupes de vendeuses. En plus de ces protestations en faveur d'objectifs concrets qui touchent une association en particulier, les vendeuses participent régulièrement à des manifestations massives impulsées par la fédération, la confédération ou même la COB [Centrale Ouvrière Bolivienne].

Les vendeuses de marchés couverts se mobilisent moins, non pas, semble-t-il, à cause de l'absence d'un sentiment d'appartenance commune, mais en raison de conditions de travail moins vulnérables : dans la période récente, elles sont, en général, moins sujettes aux aléas des politiques municipales en matière d'urbanisme. Leurs postes de vente, en tant que sources de travail, ne sont pas menacés. Néanmoins, dès qu'il s'agit de défendre leurs acquis, de préserver leur droit de regard sur le fonctionnement des marchés, elles font preuve d'une grande force de mobilisation. Les marchés renferment dans leurs murs tout l'héritage d'un passé d'actions militantes pour la construction des bâtiments eux-mêmes. Les vendeuses les plus anciennes et les filles ou les nièces des fondatrices ont été socialisées dans une véritable tradition de luttes héritées de la Fédération Ouvrière Féminine, caractérisée par une représentation presque exclusivement féminine dans les instances de direction, un esprit avant-gardiste et une grande capacité mobilisatrice. Elles mènent également certaines actions collectives aux côtés de la *federación de gremiales de comerciantes minoristas* pour s'opposer aux mesures qui les concernent ensemble. Par exemple, au début de l'année 1987, elles participent aux différentes vagues de protestations contre la réforme fiscale émise par le gouvernement en 1986, qui prévoit notamment, à travers le décret 21521, le paiement de l'IVA [Impôt sur la Valeur Ajoutée] par l'ensemble des commerçantes.

Quant aux vendeuses ambulantes, elles ne manquent pas de raisons de se battre, étant donné l'extrême précarité de leurs conditions de travail : elles semblent être dans une situation toujours conflictuelle, mettant en scène divers adversaires (les policiers, les autres vendeuses, les riverains...), avec lesquels elles doivent faire preuve de ruse et de sens de la négociation. Cependant, on compte très peu d'actions collectives de ce secteur de femmes durant les deux dernières décennies. J'ai pourtant choisi de le prendre également en compte car il offre un contre-point aux deux autres, en tant que secteur non organisé²⁰ : le but est ici de saisir l'impact des structures organisationnelles sur la capacité - ou l'incapacité - d'un groupe à mener une action collective, en partant du principe qu'en mettant en évidence certains facteurs qui rendent impossible l'action collective, certaines conditions favorables à celle-ci peuvent du coup apparaître.

2. Une étude de sociologie des mobilisations

Ma recherche s'inscrit dans la sociologie des mobilisations qui, de manière générale, « s'emploie à répondre à la question des logiques par lesquelles les individus en viennent à se réunir pour la défense des projets revendicatifs »²¹.

Qu'est-ce qui fait qu'à un moment donné des individus se mettent en mouvement pour la défense de leurs intérêts et de leurs droits ?

Pourquoi et comment les vendeuses de La Paz protestent-elles ?

Plus précisément, ces interrogations générales reviennent à se poser les questions suivantes :

- Quelles sont les formes de protestations employées ainsi que le contenu des revendications exprimées ?

²⁰ Dans le sens où elles n'appartiennent pas à une organisation de représentation, de type syndical.

²¹ Olivier Fillieule, *Stratégie de la rue*, Paris, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 1997, p. 19.

- Quels sont leurs objectifs, leurs enjeux, leurs discours, leurs interlocuteurs, leurs adversaires ?
- Quels sont les facteurs favorables à l'émergence des protestations ? Quelles sont les conditions de leur succès²² ?

2.1. Les conditions d'émergence de la protestation

Cette démarche pose d'emblée la mobilisation²³ - « mise en mouvement »²⁴ - comme une construction, le résultat de certains paramètres, la combinaison de certains « ingrédients ». L'interrogation consiste alors à déterminer ces ingrédients et la manière dont ils s'agencent pour déclencher une action collective. Il me semble que l'accent doit être mis sur deux aspects : d'une part, la mobilisation est vue comme le fruit d'un processus, avec différentes étapes, sa genèse, son déclenchement, son déroulement, ses retombées - dans une conception diachronique - et, d'autre part, on ne cherche pas à élucider un déterminant mais, bien plus, un ensemble de variables explicatives et de niveaux d'explication différents. La question du « pourquoi » n'est donc pas suffisante : certes, les causes, les enjeux des acteurs mobilisés sont à prendre en compte mais cette interrogation doit être davantage centrée sur le problème crucial du « comment », relatif aux éléments qui rendent possible l'action collective.

Il est évident que, dans toute société, les sources de révoltes ne manquent pas : comme le montrent Mc Carthy et M. Zald²⁵, il y a toujours, dans n'importe quelle société, suffisamment de raisons de contester et de se mobiliser. Comment se fait-il donc que certains mécontentements arrivent à se transformer en actions collectives et que d'autres restent silencieux, vécus de manière isolée et individuelle ? Comment certains secteurs sociaux

²² En effet, il faut distinguer le processus de construction de la protestation de son résultat : le « succès » d'une protestation désigne ici le cas où les revendications exprimées par les vendeuses sont satisfaites.

²³ Le terme « mobilisation » appartient au départ au registre militaire.

²⁴ Selon Charles Tilly, « The word « mobilization » conveniently identifies the process by which a group goes from being a passive collection of individuals to an active participant in public life », *From Mobilization to Revolution*, Reading, Massachusetts, Addison Wesley, 1978, p. 69.

²⁵ J.D. Mc Carthy et M. Zald, « Resource Mobilization and Social Movements », *American Journal of Sociology*, Vol. 82, 1977.

parviennent-ils à faire bouger les choses, à passer d'une situation passive à celle d'un groupe dynamique et actif, capable de projeter son mécontentement sur la scène publique ?

Dans cette perspective, la théorie de la « mobilisation des ressources » (qui s'impose dans les années 80 comme cadre théorique de référence sous la figure de Charles Tilly) invite à considérer le particularisme de chaque mobilisation car « il n'existe pas de mouvement social abstrait mais des manifestations datées »²⁶. Il importe de prendre en compte la diversité des protestations sur le terrain. « Quelle conscience un groupe a-t-il de ses intérêts ? Quelles formes de solidarité le font tenir ? Quelles stratégies déploie-t-il ? En quoi le contexte macro-social peut-il favoriser ou inhiber la protestation ? » sont, selon Erik Neveu²⁷, autant d'interrogations soulevées dans les travaux de Charles Tilly. Autrement dit, pour saisir la spécificité des luttes des vendeuses de La Paz, il faut s'interroger sur l'existence des organisations auxquelles elles appartiennent, leurs alliés, mais aussi la disposition d'un local, de lieux de rencontres..., c'est-à-dire sur les « ressources » qu'elles possèdent. Cette théorie a le mérite de prendre en compte la dimension macro-sociale des protestations, les contextes sociaux et politiques dans lesquels naissent les actions collectives. Mais l'accent est surtout mis sur l'organisation : parmi les groupes sociaux contestataires, seuls ceux qui sont organisés, c'est-à-dire structurés, peuvent mobiliser, concentrer certaines ressources : « être organisé revient à disposer d'entrepreneur de protestation, d'une structure (association, syndicat) qui regroupe des ressources, définit objectifs et stratégie »²⁸. Le rôle de l'organisation est central car non seulement elle représente une ressource en tant que telle, mais aussi parce qu'elle rassemble, cristallise, concentre un ensemble de ressources. Le terme « organisation » sera donc employé dans le sens de structure de représentation des intérêts des vendeuses, telle que le syndicat, en suivant la conception de J.D. Mac Carthy et M. Zald, tout en portant une attention particulière aux relations de sociabilité. En effet, selon Charles Tilly, la sociabilité est au cœur de la définition du groupe organisé : la *catness*, d'une part, c'est-à-dire les catégories objectives communes d'une population (le fait qu'elle soit constituée, par exemple, de femmes, résidentes à un même endroit...) et la *netness*, d'autre part, qui désigne les réseaux des

²⁶ Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, La Découverte, Repères, 1996, p. 62.

²⁷ Erik Neveu, *op. cit.*, p. 60.

²⁸ *Ibid.*

sociabilités volontaires, constituent les deux dimensions de l'organisation. Et plus celles-ci sont importantes, plus le groupe est organisé²⁹.

L'attention particulière portée aux formes de mobilisation employées représente également un apport de la théorie de la mobilisation des ressources. Selon Charles Tilly, chaque population mobilisée choisit une certaine forme d'action collective au sein d'un « répertoire », qui ressemble un peu à celui de la *Comedia dell'arte* dans le domaine théâtral : « Malgré la spontanéité qu'on associe parfois à l'idée de foule, les gens tendent à agir dans le cadre limité de ce qu'ils connaissent, à innover sur la base des formes existantes et à ignorer toute une partie des possibilités qui leur sont en principe offertes »³⁰. Ce répertoire varie en fonction de la structure sociale, du groupe mobilisé et des réactions des autorités face à différentes formes de mobilisation. Concernant les vendeuses de La Paz, la première méthode de persuasion est, en général, la négociation qui, le plus souvent, met en jeu trois protagonistes : les dirigeantes de l'association - pour les vendeuses de rue - ou les *maestras* - pour les vendeuses de marchés -, les représentants de la fédération syndicale concernée, et les membres du « camp adverse » (mairie, *Junta de vecinos* [association de voisins], ...). Si les négociations échouent, les vendeuses entament alors d'autres formes de protestations, telles que la manifestation ou l'occupation jour et nuit des postes de vente pour leur préservation. Enfin, le dernier recours est la grève de la faim. Là encore, il faut distinguer les actions collectives d'associations ou de marchés, pour des enjeux qui ne concernent que le groupe, et celles organisées d'en haut par les fédérations syndicales, notamment contre les réformes fiscales. Dans ce cas, des manifestations massives réunissant les « bases » prennent la forme de vastes défilés avec des règles précises, un parcours déterminé, des slogans pré-définis... Bien sûr, le choix de telle forme de mobilisation plutôt que telle autre n'est pas fortuit ; il n'est jamais « spontané », pour reprendre les termes de Charles Tilly, mais dépend du contexte social, du degré d'organisation du groupe ainsi que de certaines opportunités politiques ; le choix dépend aussi du degré de progression de l'action, il y a un ordre dans les stratégies employées, selon différents stades du rapport de force entre l'adversaire et le groupe mobilisé : par exemple, la négociation, puis la manifestation et, enfin, la grève de la faim. Les formes de mobilisation utilisées sont - en

²⁹ Charles Tilly, *op. cit.*, p. 62.

³⁰ Charles Tilly, *La France contestée de 1600 à nos jours*, Paris, Fayard, 1986, p. 542.

prolongeant la métaphore militaire - comme les armes choisies par les acteurs en fonction du degré d'efficacité escompté, à un moment donné.

Les travaux de Charles Tilly permettent donc un réel élargissement de la problématique de la mobilisation, à partir d'une attention particulière portée à l'organisation, sur la base d'intérêts communs. Reste néanmoins à comprendre par quel(s) processus certains individus se reconnaissent suffisamment d'intérêts communs pour construire une action collective. Pour reprendre les termes de Olivier Fillieule et Cécile Péchu, à propos du modèle de Charles Tilly, « le peu d'attention porté aux croyances et aux idéologies dans la formation des mouvements sociaux pose également problème dans la définition qu'il donne de l'intérêt, élément considéré comme central pour le processus de mobilisation »³¹.

Autrement dit, la théorie de la mobilisation des ressources insiste sur l'importance de l'existence de groupes structurés comme variable explicative. Pour autant, elle ne nous permet pas de penser comment le groupe se forme, de comprendre grâce à quels mécanismes il se structure, et, finalement, de saisir les processus qui conduisent les individus à se définir comme membres d'un groupe mobilisable. Le *Political Process Model* de Doug Mac Adam comble en partie ce vide, en conciliant une attention particulière portée aux facteurs internes à l'émergence de la protestation et la prise en compte de l'environnement dans lequel elle prend corps. Tout comme Charles Tilly, il s'intéresse à l'influence du contexte politique et au rôle indispensable joué par l'organisation. Mais il introduit en plus le concept de « libération cognitive », pour décrire le processus par lequel les significations subjectives que les individus confèrent à leur situation se transforment à tel point qu'ils se sentent capables de protester³².

Sur le socle des acquis de la théorie de la mobilisation des ressources, le paradigme identitaire invite à s'interroger plus spécifiquement sur la construction d'identifications collectives. Comment expliquer que les vendeuses de La Paz se reconnaissent comme appartenant à un collectif, un « nous » capable de se battre pour des enjeux communs ? Quels sont les mécanismes à l'œuvre permettant la création d'un consensus ? La construction d'une identité positive porteuse de l'action collective n'est pas dissociable du langage : celui-ci est décisif car

³¹ Olivier Fillieule, Cécile Péchu, *Lutter ensemble. Les théories de l'action collective.*, Paris, L'Harmattan, 1993, p. 106.

³² Doug Mac Adam, *Political Process and the Development of Black Insurgency 1930-1970*, Chicago and London, The University of Chicago Press, 1982, p. 48-49.

il permet non seulement de rompre le silence en nommant mais également d'ordonner le monde social, de lui donner sens, d'apporter des explications, voire des solutions. Les emprunts aux problématiques « constructivistes » et interactionnistes mettent l'accent sur la circulation d'idées, de croyances, de normes et donc sur la construction de « cadres de l'action collective »³³, c'est-à-dire de perceptions, de représentations, d'expériences, de significations [*meaning*] permettant la création d'un consensus indispensable à la mobilisation : « Inscire des griefs dans un cadre d'ensemble qui identifie une injustice, attribue la responsabilité à autrui et propose des solutions est l'activité centrale des mouvements sociaux »³⁴. Voilà, appliquée au domaine des mouvements sociaux, la notion plus large de « cadre » définie par Erving Goffman : « Je soutiens que toute définition de situation est construite selon des principes d'organisation qui structurent des événements – du moins ceux qui ont un caractère social – et notre propre engagement subjectif »³⁵. L'attention est portée sur la manière dont les expériences vécues sont ordonnées en fonction de règles et nourrissent la formation d'actions collectives et leur justification par les acteurs.

Au sein des organisations de vendeuses, les réunions fréquentes, où naissent les discours sur l'action collective, les slogans et les revendications exprimées, l'observance d'actes rituels comme le fait de prêter serment pour l'occupation d'une charge nouvelle, le charisme de certaines secrétaires exécutives à la tête d'associations, contribuent au processus de construction symbolique permettant à la fois l'énonciation d'adversaires, d'enjeux, de causes à défendre, et la légitimation de ces causes. Et « en désignant des causes et des responsables, la dimension symbolique est aussi normative : elle dit le bien et le mal, le « nous » et le « eux » et comporte aussi, par là, une dimension identitaire »³⁶. L'identité porteuse des revendications n'est intelligible qu'en se rapportant aux interactions sociales qui l'animent. En effet, les processus d'identification à l'œuvre au sein de la population des vendeuses se construisent à travers leurs relations avec les autres groupes sociaux, permettent la reconnaissance de revendications communes. Mais l'identité du groupe se construit aussi dans la lutte qui, en tant

³³ Le terme « cadre » est une traduction du concept de *frame*, emprunté à Erving Goffman. David Snow, Robert Benford, Burke Rochford, Steven Worden, « Frame Alignment processes, micromobilization, and movement participation », *American Sociological Review*, 1986, Vol. 51.

³⁴ Sidney Tarrow, *Power in social movements. Collective Action and Politics*, USA, Cambridge studies in comparative politics, Cambridge University Press, 1994, p. 123.

³⁵ Erving Goffman, *Les cadres de l'expérience*, Paris, Les éditions de minuit, 1991, p. 19.

³⁶ Erik Neveu, *op. cit.*, p. 89.

qu'expérience commune marquante - et ceci d'autant plus qu'elle est fructueuse - nourrit le sentiment d'appartenance commune. Les deux mouvements, étroitement liés, ne sont pas toujours dissociables dans la réalité. Cette dimension identitaire enrichit les conceptions plus économistes de la mobilisation, comme celle de Mancur Olson³⁷, pour qui la décision de se mobiliser relève d'un calcul rationnel où les profits dépassent les coûts envisagés. D'autres éléments que certains avantages matériels sont à prendre en compte. Les mécanismes identitaires font partie de ceux-là, « l'enthousiasme d'être avec ses semblables, le plaisir d'être là où se construit l'histoire, voilà un ensemble de sentiments que peut ressentir celui qui participe à l'action collective »³⁸. En effet, se reconnaître comme membre d'un groupe n'est pas dénué de certaines gratifications telles que l'estime de soi, le sentiment de dignité³⁹, la reconnaissance d'une place valorisante, d'une fonction sociale, d'une utilité dans la société. Ce n'est pas un hasard si, comme le montre Didier Demazière, les chômeurs en France se mobilisent peu : cette incapacité à protester est à rapprocher d'une absence de reconnaissance en tant que sujet collectif ayant des droits communs à défendre ; le chômage semble davantage vécu de manière individuelle : « le sentiment de honte, voire de culpabilité, associé à la privation d'emploi interdirait d'assumer positivement cette situation et de se reconnaître dans une identité collective ou une représentation politique »⁴⁰. Les chômeurs font partie des groupes dits à « faibles ressources ». La perspective identitaire n'est donc pas contradictoire de la théorie de la mobilisation des ressources, elle en est en quelque sorte un élargissement : l'identité d'un groupe peut être vue comme une ressource mobilisable supplémentaire.

Pour comprendre les liens qui se tissent entre les vendeuses, et la formation d'une certaine cohésion, il faut aussi prendre en compte l'existence de lieux fixes où les vendeuses travaillent, se côtoient, se connaissent, se réunissent, où les relations quotidiennes peuvent nourrir les protestations. Les associations affiliées à la fédération ainsi que les marchés couverts sont délimités sur des espaces très restreints où les femmes vendent mais aussi mangent, tricotent,

³⁷ Mancur Olson, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978.

³⁸ Patrice Mann, *op. cit.*, p. 111.

³⁹ Erik Neveu, *op. cit.*, p. 83.

⁴⁰ Didier Demazière, *Sociologie du chômage*, Paris, La Découverte, 1995, p. 108.

s'occupent des plus jeunes enfants. Les mieux loties regardent la télévision, d'autres écoutent la radio. Elles occupent ainsi les longues heures passées sur leur poste de vente où, finalement, elles sont davantage que chez elles. Les rapports entre vendeuses oscillent entre concurrence et entraide. Et ces espaces ne sont pas seulement des lieux de vente mais aussi des lieux de fête, notamment pour l'anniversaire de la création d'un marché ou d'une association, pour le nouvel an ou lors du carnaval, par exemple, où le troisième jour est consacré à la *ch'alla* des postes de vente : on en arrose d'alcool les quatre coins en honneur à la *Pachamama* [terre-mère], pour que les affaires soient fécondes et prospères. Les vendeuses décorent leurs postes de serpentins, de ballons, confettis et pétales de fleurs, s'invitent mutuellement à boire, rient, pleurent et dansent. Les marchés apparaissent aussi comme des lieux riches en croyances religieuses : chaque marché a la statuette de « sa » vierge protectrice, « témoin » des différents rituels festifs inspirés de la culture *aymara*, et le spirituel est toujours très lié à la prospérité du négoce. Le temps, dans ces espaces organisés est ponctué de fêtes, qui sont des « moyens de réactiver les solidarités »⁴¹, de renforcer les liens entre les vendeuses. Les fêtes, les rencontres, les réunions sont aussi l'occasion de rites, où les valeurs communes au groupe circulent, se construisent, se transmettent ; bref, où germent et se façonnent des « cadres de perceptions »⁴².

2.2. Hypothèses

A la question centrale, relative aux conditions d'émergence des protestations, j'ai donc choisi de privilégier deux types de réponses, ou deux types de « logiques » qui reflètent aussi les deux sources d'inspiration théorique présentées précédemment : mon intérêt se porte, d'une part, sur l'influence des organisations et, d'autre part, sur les facteurs de cohésion à l'œuvre parmi les vendeuses. Autrement dit, les revendications et les enjeux de luttes possibles, dans un contexte donné, doivent trouver, pour se transformer en mobilisation fructueuse, un certain degré d'organisation, un minimum d'alliés, bref, les « ressources » nécessaires. Elles doivent

⁴¹ Patrice Mann, *op. cit.*, p. 127. L'auteur fait ici allusion à l'importance des rites pour renforcer l'appartenance à un groupe.

⁴² Dans le sens de David Snow, *op. cit.*

également trouver des espaces de sociabilités, des moments de rencontres, des mécanismes d'identification, un certain « consensus ».

○ Selon le type de vendeuses, les rapports à la mobilisation diffèrent. Les vendeuses de marchés couverts ont un degré important d'organisation mais se mobilisent peu, semble-t-il, en raison de la stabilité de leur activité. Quant aux associations de *comerciantes minoristas*, on peut faire l'hypothèse qu'elles se mobilisent davantage en raison, à la fois, d'une certaine précarité dans leur travail et d'un degré élevé d'organisation. Enfin, les vendeuses ambulantes, malgré l'insécurité de leur condition, mènent peu d'actions collectives à cause de l'inexistence d'un réseau organisationnel et d'alliés qui les soutiennent.

○ Nous pouvons faire également l'hypothèse que les rituels syndicaux et les fêtes organisées dans les espaces de vente sont des éléments favorables à la mobilisation. Ils renforceraient les liens tissés entre les vendeuses - ce que Charles Tilly désigne par la *netness*⁴³- et permettraient la fixation de repères symboliques, deux processus propices à la construction d'un « nous ».

○ De même, les vendeuses se mobiliseraient en vertu d'une triple identification : féminine, professionnelle et ethnique ; à la fois en tant que femmes, en tant que vendeuses et en tant que « *cholas* ». Précisons cette hypothèse. Comment ces trois dimensions s'agencent-elles en fonction du type de vendeuses ? Comment les vendeuses de marché se définissent-elles en priorité ?

Tout d'abord, le terme d'« identité professionnelle » est peut-être à nuancer car il sous-entend que les vendeuses se battent au nom d'une appartenance à un groupe professionnel. La sociologie contemporaine des groupes professionnels insiste sur l'idée de compétence, de défense d'un certain savoir-faire qui caractérise une profession. Avec Lise Demailly, « Nous appellerons professionnalité l'ensemble des compétences considérées comme caractérisant

⁴³ Charles Tilly, 1978, *op. cit.*

normalement les membres d'un groupe professionnel donné »⁴⁴. « Les groupes professionnels sont plus ou moins organisés, sur la base de territoires plus ou moins vastes : ils jouent un rôle très important dans la socialisation professionnelle de leurs membres : rites initiatiques, enseignement informel de normes et de rhétoriques, construction du « nous », accompagnement de l'expérience pratique pour lui donner forme et sens »⁴⁵. Il s'agit de voir si, chez les vendeuses, l'on assiste à la valorisation de pratiques liées à un « savoir-vendre », transmises par les anciennes, si des valeurs, des règles circulent - ne serait-ce que pour l'élection de la *maestra mayor* ou des « secrétaires » de l'association - et si le groupe professionnel peut prendre corps en tant qu'identification collective.

En tout cas, quel que soit le type de vendeuses, l'activité semble très liée à l'identité féminine et, plus précisément, à l'identité de mère : il s'agit de subvenir aux besoins du foyer, de nourrir les enfants et, quand les conditions de travail sont menacées, c'est la survie de la famille qui est directement en jeu. Le rôle de mère est très profondément intériorisé. Ricardo Valderrama et Carmen Escalante, dans leur étude sur la perception de la femme dans la culture andine, montrent comment la conception féminine est, avant tout, une conception maternelle et comment la mère doit se sacrifier en tant que « ciment de la maison »⁴⁶. Vendre est une activité qui découle de cette position de responsable de la subsistance familiale et de « pilier de la famille »; la relation physique de la vendeuse avec ses enfants les plus jeunes, présents sur le poste de vente, illustre d'ailleurs le lien étroit entre son rôle de mère et son travail. C'est cette identité maternelle qui, tout d'abord, amènerait à vendre et, ensuite, constituerait le moteur principal des protestations. Les formes de luttes employées sont parfois extrêmes, conduisant même jusqu'à la grève de la faim car, comme le souligne Elisabeth Jelin à propos des mouvements de femmes d'origine populaire, les enjeux défendus questionnent « la dimension éthique, le droit à la vie et à une vie digne »⁴⁷.

⁴⁴ Lise Demailly, « Compétence et transformations des groupes professionnels », dans : Francis Minet, *La compétence- Mythes, construction ou réalité ?*, Paris, L'Harmattan, Paris, 1994, p. 73.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 81.

⁴⁶ R. Valderrama Fernandez, C. Escalante Gutierrez., « Ser mujer : Warmi kay, la mujer en la cultura Andina », *Mas allá del silencio*, La Paz, CIASE, ILCA, 1997, p. 61.

⁴⁷ Elisabeth Jelin, *op. cit.*, p. 346.

Enfin, les revendications des vendeuses font appel à la dignité de la mère face à une société dominante, *criolla*, occidentale dont elles veulent s'approcher mais qui les désigne comme *cholas* pour leur rappeler leurs origines paysannes et indiennes. Les premières vendeuses à s'organiser, au début du siècle, luttent contre les discriminations dont elles étaient l'objet et pour faire valoir leurs droits comme, par exemple, l'usage des transports en commun, interdit aux femmes de *pollera* ; elles reprennent à leur compte le terme de *chola* pour lui donner une connotation revendicative et le transformer en « arme de protestation ». Il s'agit ici de se demander si les combats des vendeuses s'appuient encore sur cette identification en tant que *cholas*, si l'argument ethnique est encore présent dans les revendications. Les vendeuses semblent se réapproprier de manière valorisante le stigmate de leur ascendance indienne et l'on peut faire l'hypothèse que ce processus contribue à la construction d'une identité ethnique positive et favorable à l'action collective.

3. L'enquête

De cette problématique découle une certaine méthodologie d'enquête. Puisque mon intérêt se porte à la fois sur les organisations et sur la construction symbolique d'actions collectives à travers les discours des personnes organisées, mon enquête de terrain s'appuie à la fois sur la technique de l'observation et sur celle de l'entretien, qui représente un moment où les vendeuses mettent des mots sur les luttes, interprètent leurs actions, leur donnent certaines significations et reconstruisent, à posteriori, certaines logiques des combats menés. Mais si les discours sont une forme de langage, ils n'en constituent qu'une dimension partielle. Les slogans, les réunions, les vêtements en tant que figures emblématiques, forment un ensemble de « mises en scène » à prendre également en compte pour la compréhension des mouvements sociaux. C'est pourquoi l'observation m'est apparue comme une démarche indispensable. Elle permet d'appréhender les organisations dans leur dimension plus objective, au delà des discours et des perceptions des acteurs, par le recueil d'informations sur leur forme, leur fonctionnement interne.

3.1. Les différentes étapes du travail de terrain

J'ai séjourné en tout 17 mois à La Paz. Tout d'abord, de juin à septembre 1996, alors que je n'étais pas encore inscrite en doctorat, je me suis attachée principalement au recueil de documentation, afin de définir plus précisément mon thème de recherche et de déterminer la région dans laquelle l'étude des vendeuses était la plus judicieuse. Mon mémoire de DEA est un historique des mobilisations de femmes en Bolivie, et je voulais axer ma thèse sur les luttes actuelles d'un secteur féminin, en particulier. J'ai choisi les vendeuses essentiellement pour leur position intermédiaire dans la société bolivienne. Il me restait alors à déterminer la région dans laquelle j'allais baser ma recherche. Je me suis donc rendue dans différents départements boliviens (Cochabamba, La Paz et Potosi) et mon choix s'est finalement porté sur La Paz où les luttes sont plus importantes car, en tant que capitale administrative, elle abrite le siège du gouvernement et les instances syndicales, à la fois départementale et nationale. Les luttes menées y sont donc à la fois d'envergure locale - au niveau de la cité -, régionale et nationale.

Mon deuxième séjour, d'octobre 1997 à février 1998, m'a permis d'identifier la structure complexe, l'ossature des organisations de vendeuses : les fédérations syndicales, le système des *maestras mayores* [intermédiaires élues par les vendeuses des marchés couverts pour les représenter au niveau municipal]. J'ai pu réaliser des entretiens exploratoires et retracer, à partir du dépouillement d'archives de journaux locaux, l'histoire des protestations des *comerciantes minoristas* depuis le retour à la démocratie, en 1982. Ces premières données pouvaient alors représenter une base de réflexion permettant d'émettre les premières hypothèses. Mais la brièveté de mon séjour - quatre mois - m'empêchait de poursuivre une véritable enquête de terrain approfondie.

En effet, grâce à ce deuxième séjour, j'ai mesuré à quel point il m'était indispensable de revenir plus longtemps sur place pour mener à bien ma recherche. Rester trois, quatre mois, même de façon répétée, me paraissait insuffisant. Mon travail ne pouvait se construire que sur le long terme car il demandait une immersion prolongée afin que les relations se nouent, que les contacts s'enchaînent, que la confiance s'installe. De plus, les conditions dans lesquelles je rencontrais les vendeuses - dans la rue, en centre ville, ou dans les marchés, pendant leur travail - rendaient l'exercice de l'entretien parfois difficile en raison du manque de disponibilité,

de l'agitation, des bruits de la circulation⁴⁸ ; il me fallait du temps pour recueillir les données nécessaires à partir de différentes méthodes. Une certaine réserve des vendeuses de « la base », une sorte de pudeur, le sentiment de « ne pas savoir s'exprimer », étaient aussi à prendre en compte. Bien sûr, cette réserve n'est pas spécifique de cette population bolivienne et l'on rencontrerait, sans aucun doute, les mêmes difficultés, en France, en travaillant sur certains milieux populaires⁴⁹. Comme le montre Gérard Mauger : « Les plus intimidés, qui sont sans doute aussi les plus démunis, n'ont pas d'autres possibilités que de refuser l'enquête et de rester entre eux »⁵⁰. Au contraire, les dirigeants syndicaux, d'un niveau d'études plus élevé en général, et avec une pratique familière du discours syndical, acceptaient l'exercice de l'entretien très volontiers.

3.2. Une nécessaire familiarisation

Si travailler sur des populations proches socialement et géographiquement de l'enquêteur demande un long travail de prise de recul, de distanciation, le choix d'un terrain aussi éloigné nécessite une familiarisation réciproque. Au-delà de la distance kilométrique, le fait de mener une enquête en milieu populaire dans sa propre société demande du temps, afin de créer une relation qui dépasse le sentiment d'infériorité des enquêtés⁵¹ vis-à-vis de l'« intellectuel » que représente le sociologue ou « l'apprenti sociologue ». Mais, en Bolivie, me semble-t-il, l'image du blanc décuple cette relation inégalitaire. Il est vrai que si l'on regarde l'histoire de la Bolivie, l'Espagnol, le colonisateur s'est toujours présenté en position de dominateur. Aujourd'hui, les nord-américains mènent une politique d'impérialisme économique, laissant parfois peu de marge de manœuvre aux dirigeants politiques nationaux. L'éradication forcée des plantations de coca dont dépend directement l'aide économique internationale est un bon exemple de cette domination. S'agissant des vendeuses, nombre d'entre elles ont un niveau

⁴⁸ Certaines vendeuses de rue exercent leur activité près de la chaussée, dans des conditions particulièrement pénibles - notamment en raison des gaz d'échappements des véhicules - et dangereuses.

⁴⁹ Olivier Schwartz, *Le monde privé des ouvriers*, Paris, PUF, 1990, p. 43. L'auteur décrit le silence des personnes enquêtées en « panne » de reconnaissance sociale.

⁵⁰ Gérard Mauger, « Enquêter en milieu populaire », *Genèses*, n°6, décembre 1991, p. 134.

⁵¹ En effet, comme le montre Gérard Mauger dans son étude sur les jeunes de milieu populaire, tout effort visant à neutraliser la distance sociale entre enquêteur et enquêtés est illusoire. La relation établie par cette

d'instruction très faible – ou sont analphabètes - ; elles ont donc une image globale du blanc, sans distinguer l'Américain du Français, par exemple. Il fallait dépasser ce stéréotype, cette image de la *gringa*⁵², qui me collait à la peau et aurait pu être un véritable obstacle à la recherche. En effet, il me semble que le « *gringo* », en Bolivie, est soit redouté, soit admiré : il fascine, fait rêver et/ou l'on s'en méfie⁵³, il n'est donc pas considéré comme un égal à qui l'on a envie de se confier. Cette attitude est, bien sûr, compréhensible au regard du contexte historique national. En tout cas, la relation me paraissait, dès le départ, assez inégalitaire.

Comment mener une enquête sociologique, dans ce contexte ? La seule voie possible consiste à prendre le temps.

Je pars donc d'octobre 1998 à août 1999, pour une durée de dix mois. Je base alors mon enquête sur deux populations de vendeuses, selon une approche monographique, avec comme objectif d'appréhender un maximum d'aspects relatifs à des organisations inscrites sur des espaces clairement délimités - sans avoir la prétention d'être exhaustive -, pour en reconstruire certains principes de fonctionnement interne ainsi que leurs relations avec d'autres organisations :

- Le marché Sopocachi : fondé en 1939, ce marché couvert, un des plus anciens de la capitale, est spécialisé dans la vente de produits alimentaires. Il est organisé selon le système de représentation des *maestras mayores*, rattaché à la *federación de los mercados de La Paz*, créée en 1996.
- L'association *Central San Francisco* de la rue Sagarnaga, composée de vendeuses spécialisées dans l'artisanat, dont les clients sont essentiellement des touristes. Elles sont affiliées à la *federación de gremiales del comercio minorista de La Paz*, créée en 1955.

distance sociale devient alors un objet d'étude en tant que tel : pourquoi, dans certains cas, la relation avec les enquêtés prend-elle ? Cette analyse permet une meilleure compréhension de la population étudiée. *Ibid.*

⁵² *Gringo* désigne au départ le nord-américain mais par extension, signifie « l'étranger blanc, en général ».

⁵³ Ou, en tout cas, dans les couches populaires de la population, dont font partie les vendeuses. Ceci n'est qu'une impression personnelle, n'ayant aucun statut scientifique et qu'il faudrait confirmer à l'aide d'une étude plus approfondie sur ce thème.

Je choisis au départ ces deux populations de vendeuses dans un souci de diversification car elles offrent deux types d'organisation distincts. De plus, ce choix représente une première réponse au problème de familiarisation énoncé plus haut : j'avais déjà rencontré certaines d'entre elles lors de mon séjour précédent. Elles ont donc d'abord été mes premiers contacts puis sont devenues des informateurs privilégiés, les points de départ de chaînes de relations. De relation en relation, je construis la population d'enquête et la confiance peut s'installer. Mon travail s'oriente davantage vers une enquête ethnographique qui « se construit dans le temps, dans la durée. Le plus grand obstacle à sa réalisation est le manque de temps et la précipitation »⁵⁴. Certaines vendeuses se souviennent de moi et ma démarche leur apparaît plus sérieuse : si elles pouvaient me considérer comme une touriste, ça ne peut plus être le cas. Le fait d'être présentée comme « l'amie d'une vendeuse » m'ouvre les portes. De la même manière, les dirigeants syndicaux accueillent positivement mon retour en Bolivie. Mais, contrairement aux vendeuses de la base, lors des premiers contacts, ils me demandent une attestation, un écrit justifiant mon travail. Au syndicat, très vite, on m'appelle *compañera* [camarade], c'est ainsi que les militants se nomment entre eux. Bien sûr, cela ne signifie pas que je sois considérée comme membre d'une association, de la fédération syndicale ou d'une autre organisation au même titre que les autres, mais plutôt qu'ils me perçoivent comme étant « de leur côté », une sympathisante, une partisane de leur cause, mais suffisamment extérieure pour qu'on lui explique les choses au fur et à mesure. Ainsi, même si « l'identité que le chercheur se voit d'entrée de jeu attribuée repose pour une part sur des caractères immédiatement perceptibles comme le sexe, le type racial, l'âge apparent, la qualité physique »⁵⁵, l'enquêteur a toujours une marge de manœuvre et il est possible de renforcer ou de réduire les effets induits par ces attributs objectifs. Même si le fait d'être étrangère représente un obstacle au départ, avec le temps, il est possible d'en tirer parti sans pour autant en abuser. Plus précisément, le rôle qui m'est assigné est celui « d'étudiante étrangère » et, comme le montre Daniel Bizeul : « Un rôle générique, aux diverses facettes, lié toutefois au fait d'être ou de sembler jeune, est celui d'étudiant. Il permet d'apparaître ouvert (large d'esprit), modeste (disponible pour apprendre) et innocent (exempt de mauvaises intentions). Cette perception peut susciter chez autrui des réactions favorables à un travail de

⁵⁴ Stéphane Beaud, Florence Weber, *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte, 1997, p. 125.

⁵⁵ Daniel Bizeul, « Le récit des conditions d'enquête : exploiter l'information en connaissance de cause », *Revue Française de Sociologie*, XXXIX-4, 1998, p. 754.

recherche »⁵⁶. Cette identification comme étudiante française est donc propice au développement de certaines « tactiques relationnelles ». Daniel Bizeul décrit une stratégie utilisée par H.S. Becker, consistant à « faire l'idiot », lors d'entretiens réalisés auprès d'institutrices de Chicago⁵⁷. Ainsi, il m'arrive de renforcer ce caractère naïf et candide mais seulement après avoir atteint une certaine dose de familiarité et de proximité avec les enquêtés. Autrement dit, la casquette de « l'étrangère », curieuse, avide de découvertes ne peut, me semble-t-il, jouer un rôle positif que si elle est mêlée à d'autres étiquettes, comme celle de la « partisane ». Tout repose alors sur l'équilibre subtil entre distance et proximité⁵⁸.

Je crois aussi que le fait d'être une fille m'a beaucoup aidée pour approcher les vendeuses. Les marchés sont des mondes majoritairement féminins. Certes, les deux sexes sont représentés dans les instances de direction mais, parmi les vendeuses de la base - secteur qui m'intéresse au plus haut point - un homme, me semble-t-il, aurait eu un peu plus de mal à être mêlé à des conversations de femmes sur l'éducation des enfants, sur les relations avec leurs maris, sur la manière de cuisiner tel plat... Et « L'enquêteur doit prendre au sérieux les ragots, les commérages, les anecdotes, les petites histoires : ils lui livrent la structure du milieu d'interconnaissance et des univers de référence qui constituent son terrain »⁵⁹. Certaines vendeuses adoptent d'ailleurs une attitude protectrice à mon égard, me livrent nombre de conseils pratiques et, ceci, d'autant plus qu'en tant qu'étrangère, seule⁶⁰, je suis supposée avoir besoin d'aide. Souvent, dans les fêtes, moments privilégiés de consommation d'alcool, l'une d'entre elles me prend sous son aile protectrice, m'accompagnant, me présentant, faisant barrage à certains regards masculins...

⁵⁶ *Ibid.*, p. 763.

⁵⁷ H.S. Becker, *Sociological work. Method and substance*, Chicago, Aldine, 1970, cité par Daniel Bizeul, *op. cit.*, p. 773.

⁵⁸ Cela ne veut pas dire que j'y sois toujours parvenue. Loin de là ! Mais l'on peut analyser de cette façon, *a posteriori*, les relations qui ont pu être nouées. En effet, toutes ces réflexions relatives aux relations enquêtés/enquêteur sont, pour la plupart, postérieures à l'enquête ou sont nées pendant le déroulement de celle-ci car, comme l'écrit Daniel Bizeul : « Pour les uns, la relation d'enquête est une malencontreuse nécessité, dont ils s'efforcent de minimiser les particularités. Pour les autres, elle est un atout, dont ils se plaisent à inventer et dénommer les figures. Le déroulement d'une enquête, cependant, demeure en grande partie imprévisible du point de vue du chercheur engagé dans son activité, bien que l'analyse rétrospective et comparative en manifeste le caractère réglé, typique de l'ordre interactionnel et social dont les chercheurs par ailleurs s'efforcent de cerner les règles », *op. cit.*, p. 777.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 39.

⁶⁰ C'est-à-dire sans la présence de ma famille, sur laquelle les vendeuses me posent souvent des questions.

Un autre élément permettant une identification quasi-maternelle est la véritable concentration d'énergie pour l'ascension sociale de leurs enfants, par le biais des études : comme je me présente toujours comme une étudiante préparant une thèse, elles prennent goût à expliquer les études de leurs enfants et le dialogue s'installe plus facilement ; elles peuvent interpréter ma démarche en la resituant dans leur propre univers, en faisant le lien direct entre leur fille et moi. Progressivement, je m'aperçois qu'avec les vendeuses, les relations qui s'installent ne peuvent reposer seulement sur un lien d'enquêteur/enquêtée. Autant avec les dirigeants syndicaux - qui représentent une minorité de la population enquêtée -, la relation se fonde sur des éléments tels que la preuve écrite de ma démarche - l'attestation -, l'importance de défendre une cause face à une étudiante « venue de France ! », le plaisir de parler, de faire preuve de qualité de démonstration, de maîtrise du langage⁶¹, et la personne accepte ou refuse de jouer le jeu de l'enquête, autant je sens qu'avec la majorité des vendeuses le lien n'est pas acquis au premier contact et ne peut se construire que dans une relation interpersonnelle, affective : elles me posent des questions sur ma vie privée, sur laquelle elles m'invitent à me confier. Au départ, j'ai certaines réserves à prendre part à cet échange, me référant à une conception trop rigide, trop « froide » de la relation enquêteur/enquêté, croyant, à tort, que l'implication dans la relation avec les enquêtés peut nuire à l'objectivité de la recherche⁶². Progressivement, je parviens à laisser libre cours à ces discussions, en partant du principe que, dans tous les cas, le rapport du sociologue à son objet est lié au chercheur en tant qu'individu, avec son histoire, son parcours et que cette relation enquêteur/enquêté, en tant que telle, doit être objet d'étude : à l'instar de Olivier Schwartz, « On s'installe donc délibérément dans la relation - donc dans le rôle que l'enquêté fait jouer à l'enquêteur - et on la fait fonctionner comme un catalyseur de

⁶¹ On trouverait sûrement le même phénomène auprès d'autres groupes sociaux, tels que les enseignants, par exemple.

⁶² Florence Weber étudie les activités de loisir, en milieu ouvrier, dans le village où elle a vécu son enfance. Florence Weber, *Le travail à côté, Etude d'ethnographie ouvrière*, Paris, Editions de l'EHESS, 1989. Elle débute son enquête avec le souci de garder une distance avec les « indigènes » pour faire ensuite progressivement l'expérience de l'« illusion de l'extériorité » : « le principe d'altérité n'est pas l'unique solution possible : j'ai, pour ma part, été amenée à adopter un tout autre principe. Bien involontairement, d'abord. J'étais décidée à regarder les indigènes en étrangère ; eux n'étaient pas prêts à me considérer comme telle ». Peut-on faire un parallèle avec ma recherche puisqu'au contraire, les enquêtés étaient pour moi, on ne peut plus inconnus ? J'ai cru d'autant plus fermement à la possibilité de garder une distance avec eux. Pourtant, là aussi, ce sont eux qui m'ont rappelé que j'occupais une place dans l'espace social : ce n'est pas un hasard si les vendeuses me submergeaient de questions sur ma vie privée, sur mon passé. Aussi, m'arrivait-il de me mettre à raconter ma vie, face au silence de certaines interviewées, ce qui, « miraculeusement », les incitait à parler. : « A l'affût des moindres éléments qui leur permettent une interprétation, les indigènes, chacun avec sa

réactions susceptibles de se charger de valeur symbolique, et donc d'instruire sur le monde de l'observé »⁶³. Comment demander aux enquêtés de s'ouvrir, de faire part d'une partie de leur vie, tout en étant fermé à leurs interrogations ? Le plus important est de prendre conscience de la relation spécifique entretenue avec les individus enquêtés et de l'expliciter car celle-ci est à prendre en compte en tant qu'élément particulièrement révélateur de la population enquêtée ; ou comme Stéphane Beaud et Florence Weber le soulignent très justement : « L'enquêteur ne peut pas se faire oublier, il ne doit donc pas s'oublier dans l'analyse »⁶⁴.

Etant donné les difficultés rencontrées pour utiliser la technique de l'entretien - comme le silence des vendeuses -, lors de mon séjour précédent, j'oriente davantage mon enquête autour d'un ensemble de matériaux sans focaliser sur l'entretien, tout en me tenant prête si celui-ci s'avère envisageable. L'idée est de ne pas baser ma recherche sur le recueil de discours de manière formalisée mais sur une grande présence parmi les vendeuses, en partant du principe que les informations diverses recueillies, les sources différentes utilisées finiraient bien par se recouper et donner sens avec le temps. Il s'agit, en fait, de ne pas de partir avec des démarches préconçues, mais de construire une méthodologie qui soit la plus appropriée possible à la spécificité de l'objet de recherche et à l'originalité de la population étudiée. Notons au passage que la coupure entre mes deux derniers séjours à La Paz s'est avérée particulièrement utile pour prendre du recul au niveau méthodologique, ce qu'un seul séjour sur place - même prolongé - n'aurait pas permis.

3.3. Le journal de terrain

Cet outil me permet de noter certaines impressions personnelles, les conversations avec les vendeuses - autres que des entretiens formalisés -, certaines observations lors de mes visites aux fédérations syndicales, sur les lieux de vente, de mentionner les liens avec l'actualité bolivienne, les rencontres avec d'autres chercheurs boliviens qui peuvent m'aiguiller dans mes

position et sa stratégie propres, construisent progressivement la place du nouvel arrivé » Florence Weber, *op. cit.*, p. 24.

⁶³ Olivier Schwartz, *op. cit.*, p. 42.

⁶⁴ Stéphane Beaud et Florence Weber, *op. cit.*, p. 39.

recherches, de commenter, aussi, certaines lectures⁶⁵. Cette pratique est précieuse, non seulement en tant que recueil de données mais aussi parce qu'elle représente le fil conducteur de mon travail de terrain ; je note, enfin, les nouvelles pistes de réflexion à creuser, les directions d'enquête possibles. Il faut aussi spécifier qu'un des obstacles au travail de terrain en Bolivie est la difficulté de planifier son temps, l'absence de respect des horaires... On ne compte plus les rendez-vous manqués. D'où aussi le choix d'une présence *in situ* de passer des moments sur les lieux de travail ou de rassemblements, de s'adapter et de rendre flexibles les plans de travail. Par exemple, les dirigeants syndicaux, à la fédération de *gremiales del comercio minorista*, arrivent généralement avec plusieurs heures de retard aux rendez-vous ou ne viennent pas du tout. Au fur et à mesure, j'utilise ces longs moments d'attente comme des moyens d'observer le fonctionnement des syndicats. Je prévois souvent deux ou trois choses différentes à faire dans la journée, après avoir fait l'expérience que ce que l'on entreprend est rarement réalisable.

Mais ce n'est qu'au bout de plusieurs mois que cette souplesse peut se mettre en place car, au début, c'est plus le découragement qui me gagne. J'essaie aussi d'éviter au maximum la pratique des « rendez-vous ». Le fait de rencontrer les vendeuses sur leur lieu de travail, même si cela peut être un obstacle car elles sont forcément moins disponibles, peut, à l'inverse, représenter un atout puisqu'au moins, je sais que je peux les retrouver à un endroit fixe⁶⁶ et public, accessible à tous. Bien sûr, elles ne sont pas toujours prêtes à passer un peu de temps avec moi mais prendre rendez-vous à l'extérieur des marchés aurait sûrement été irréalisable. De même, quand je rencontre des « dirigeantes » au syndicat, c'est qu'en général, elles doivent s'y rendre ce jour-là. Il s'agit de saisir au maximum l'instant présent, de laisser faire le « hasard » des rencontres, de rendre visite à une vendeuse et de discuter avec elle si l'occasion se présente, plutôt que de planifier des rendez-vous.

⁶⁵ Comme le montre Florence Weber, le journal de terrain rassemble souvent trois journaux en un : le « journal d'enquête », concernant les événements observés ou partagés, le « journal de recherche » où sont notées les réflexions théoriques et le « journal intime », où « se livrent les humeurs et les émotions de son auteur », Florence Weber, « L'enquête, la recherche et l'intime ou : pourquoi censurer son journal de terrain ? », *Espaces Temps*, 47-48, 1991, p. 72.

⁶⁶ Cela n'est pas toujours le cas des « ambulantes ».

Cette attitude contradictoire ne va pas sans difficulté : d'une part, ne pas trop compter sur les anticipations avec les personnes et, d'autre part, planifier sans cesse car, comme dans tout travail de terrain, il faut sans cesse prévoir, construire des grilles d'observation, d'entretien, contrôler la progression de l'enquête à chaque étape. C'est indéniablement le journal de terrain qui me permet de construire une continuité dans ce « désordre » apparent des rencontres, d'avoir un fil directeur, d'atteindre des objectifs, de garder une rigueur malgré l'impuissance des plans de travail toujours à refaire.

En plus de cette pratique « habituelle » ou « quotidienne » d'observation flottante, je tiens à mener des observations d'« événements » :

3.4. L'observation

Je me rends régulièrement aux fédérations syndicales ainsi que dans les associations de vendeuses pour m'informer du calendrier des manifestations diverses : congrès syndicaux, fêtes... Puis, les vendeuses elles-mêmes m'invitent aux différentes cérémonies organisées par leur association. De même, j'essaie de me tenir au courant des protestations, en m'efforçant de rester attentive à leur genèse, leur déclenchement, leur évolution et ce, bien au delà des deux populations choisies (l'association *Central San Francisco* et le marché Sopocachi), présentées plus haut.

Je peux, lors de mon troisième séjour en Bolivie, observer 33 « événements » :

- 13 réunions, dont 1 rassemblement national de la confédération nationale de *gremiales del comercio minorista*, 3 rassemblements départementaux, 5 assemblées générales d'associations, 4 réunions de marchés.
- 10 fêtes dont 5 dans les marchés et 3 anniversaires, d'une association, de la fédération départementale et de la confédération nationale de *gremiales de La Paz* ; la fête des mères, au sein de cette même fédération, et la fête de La Paz, organisée par une association de vendeuses.
- 10 protestations : 5 manifestations, 3 négociations, 2 grèves de la faim.

Les grilles d'observation varient en fonction du type de « cérémonies » que Stéphane Beaud et Florence Weber définissent comme des « événements collectifs organisés qui supposent ou autorisent la présence de spectateurs »⁶⁷. L'objectif est de pouvoir observer les différentes étapes de l'événement, s'agissant d'une réunion, par exemple, à la fois les préparatifs - ce qui suppose de déterminer les personnes à l'initiative de l'événement ainsi que leurs objectifs - et certaines retombées, pour les nouvelles perspectives d'actions. Pour cela, j'essaie ensuite de discuter avec plusieurs acteurs présents pour saisir leurs interprétations de cette cérémonie, et, éventuellement, confronter des points de vue différents. En situation, il m'importe surtout de saisir le contenu des discours, les thèmes abordés, les arguments utilisés, les décisions, les positions idéologiques, certaines représentations du groupe, des « ennemis », voire les sources de conflits, d'opposition. Je suis également attentive à l'ensemble des éléments relevant d'une certaine mise en scène, l'aspect davantage formel : les formes d'échange utilisées, la répartition des temps de parole, le type de discours prononcés, le style, le registre employé, les codes, l'organisation de la réunion, les meneurs, les ritualisations. Si l'accent est mis sur les discours, je m'intéresse aussi à ceux qui ne parlent pas et à leur description : qui sont-ils ? Que font-ils ?

Voici les différentes rubriques d'une des grilles d'observation, celle concernant les réunions :

- L'assistance : la composition selon le statut des personnes et leur fonction ;
- la disposition : la répartition des personnes dans l'espace selon différents critères, les aspects décoratifs... ;
- le contrôle des présents ;
- les moyens d'information de la réunion ;
- les supports utilisés ;
- l'entrée des participants ;
- leur apparence vestimentaire ;
- les interventions :

⁶⁷ Stéphane Beaud et Florence Weber, *op. cit.*, p. 147.

- la prise de parole ;
 - les intervenants ;
 - la durée et la fréquence des interventions ;
 - la façon d'intervenir ;
 - le contenu des interventions ;
- les prises de décision ;
 - l'ambiance ;
 - les éléments attractifs (repas, boissons...) ;
 - la sortie des participants ;
 - après... La mémoire de la réunion.

Il est évidemment impossible d'observer tous ces éléments en une seule fois. En général, je mène une première observation, où je note un maximum d'informations sur l'ensemble de la cérémonie. Puis, je focalise mon attention sur des thèmes ciblés tels que les contenus des discours ou les formes d'interventions, sachant qu'en général, les réunions gardent toujours une trame commune, une mise en forme et un déroulement comparables. Bien sûr, si certains éléments se répètent, chaque cérémonie reste unique et je laisse toujours une part aux aléas dans la grille d'observation, à l'originalité de l'événement par rapport aux autres précédemment observés.

Mon degré de participation est, lui aussi, variable. Pour ce qui est des réunions, je fais partie des membres présents, on m'« autorise » à y assister sans pour autant prendre part aux discussions ; je garde une position complètement extérieure. S'agissant des fêtes, j'ai le statut d'invitée, je suis donc conviée à participer au même titre que les autres à toutes les étapes de la cérémonie : pots d'accueil, danse, conversations...

Lors des manifestations, je m'efforce de varier les points de vue : comme les vendeuses elles-mêmes m'invitent en général dans leurs rangs, je peux donc vivre certaines actions collectives « de l'intérieur », au milieu des impressions, au cœur de l'action. Il m'arrive aussi de rester à

l'extérieur afin de compléter ce regard d'une vue d'ensemble, qui me permet de prendre conscience de la forme, de la tournure prise par la protestation - notamment en cas de manifestation de rue - ainsi que de son évolution globale.

3.5. Les entretiens

J'ai pu réaliser 60 entretiens semi-directifs, presque tous enregistrés. En général, l'entretien ne peut avoir lieu qu'après plusieurs contacts avec une vendeuse et il m'arrive de la revoir après, lors de réunions ou de fêtes ou sur son lieu de travail. C'est donc souvent une interaction particulière - plus formalisée - parmi d'autres⁶⁸.

La définition de la population obéit à 3 critères :

- Les vendeuses interviewées sont, en général, celles avec lesquelles les relations d'**interconnaissance** sont la plus approfondie ;
- Le même souci de **diversification** que pour l'observation me guide, selon les types d'organisation :
 - les marchés couverts, dont le marché Sopocachi ;
 - les vendeuses de rue organisées en associations et, plus particulièrement, l'association *Central San Francisco* ;
 - les « ambulantes » ou « ex-ambulantes » (qui, dans ce cas, me font part de leur expérience passée).
- Pour les deux premiers types d'organisation, je m'efforce également à faire des entretiens avec les dirigeants syndicaux pour recueillir différents points de vue au sein de la **hiérarchie** syndicale.

⁶⁸ En tout cas, c'est le cas des plus réussis. Les entretiens « creux », inintéressants, inutilisables, sont souvent ceux où la relation n'était pas suffisamment établie préalablement et pour lesquels je me suis précipitée.

A la fin de mon séjour, je mène également une dizaine d'entretiens avec des *antiguas*⁶⁹, des « anciennes » des marchés, qui ont connu leur fondation et en retracent l'histoire, ainsi que des *luchadoras*⁷⁰ qui me racontent les luttes qui les ont marquées : les entretiens prennent alors plus la forme de témoignages.

La population interviewée se répartit de la manière suivante⁷¹ :

- 11 vendeuses du marché Sopocachi dont 2 *maestras*⁷² ;
- 6 *antiguas* des marchés Camacho, Lanza, Sopocachi et *de las flores* [marché aux fleurs] ;
- 2 dirigeants de la *federación de los mercados de La Paz* ;
- 9 vendeuses d'artisanat de la rue Sagarnaga, dont la secrétaire exécutive en fonction ;
- 4 vendeuses *luchadoras* de diverses associations ;
- 5 dirigeant(e)s de la *federación departamental de gremiales del comercio minorista de La Paz* ;
- 1 dirigeant de la *confederación nacional de Gremiales* ;
- 1 dirigeant de la COB [*Central Obrera Boliviana*] ;
- L'Intendant Municipal ;
- 20 ambulantes ou « ex-ambulantes ».

Les entretiens avec les vendeuses de la « base » sont presque toujours réalisés sur leur lieu de travail alors que ceux menés avec les dirigeant(e)s sont effectués dans les locaux des organisations syndicales. En effet, en rencontrant les vendeuses dans un lieu différent du

⁶⁹ C'est la manière dont on les appelle dans les marchés.

⁷⁰ C'est le nom que j'ai choisi, *a posteriori*, pour désigner les vendeuses qui ont participé à des luttes importantes.

⁷¹ Je ne présente pas ici les neuf entretiens exploratoires menés lors de mon deuxième séjour, entre octobre 1997 et février 1998.

⁷² Sachant que la plupart des vendeuses ont déjà été *maestras*.

syndicat, elles peuvent ainsi exprimer plus librement un point de vue divergent de celui des dirigeants syndicaux.

Les quatre thèmes principaux⁷³ abordés dans les entretiens avec les vendeuses sont les suivants :

- **Le parcours de la vendeuse**, ses expériences antérieures, les raisons pour lesquelles elle a commencé à vendre et les circonstances dans lesquelles cela s'est déroulé ; cette rubrique se réfère surtout à la trajectoire professionnelle mais peut concerner d'autres domaines.
- **Les éléments biographiques** : au niveau familial, conjugal et migratoire.
- **Le travail** : le déroulement d'une journée de travail, les relations avec les fournisseurs, les clients, les relations entre les vendeuses...
- **Le rapport à l'organisation** : l'élection des dirigeants, la fédération syndicale, les réunions...
- **le rapport à la protestation** : les actions collectives menées, les enjeux, la durée, la forme, les résultats...

Le détail de la grille dépend évidemment du type d'organisation auquel la vendeuse appartient.

L'ordre des thèmes est déterminé par l'interviewée. Il arrive que tous les thèmes prévus dans la grille ne soient pas abordés.

Concernant les dirigeants syndicaux, les principaux thèmes de l'entretien sont les suivants :

- **La « carrière » du dirigeant** : l'appartenance à une autre association, les responsabilités exercées, l'activité de la vente, la fonction du conjoint ;

⁷³ Cf. grille détaillée en annexe.

- **L'élection et la fonction** : les réunions, les modalités de l'élection, les critères choisis, les qualités requises, les tâches ;
- **La fédération** : les objectifs, les luttes menées au sein de la fédération, la participation, les problèmes, les conflits ;
- **La place des femmes** : la représentation féminine au sein des instances de direction, des associations, de la fédération, de la confédération.

D'autres grilles spécifiques ont été élaborées pour les dirigeants de la COB, l'Intendant Municipal.

Les données recueillies à l'aide du journal de terrain, les compte-rendus d'observation, la retranscription des entretiens, le dépouillement d'archives et le recueil documentaire, permettent de distinguer deux grands thèmes, les organisations des vendeuses et leurs protestations, en sachant qu'ils sont étroitement liés mais que, dans la présentation, il est plus clair de les dissocier.

Mon objectif, à travers cette étude, est double : d'une part, saisir la spécificité des actions collectives des vendeuses, par un jeu de contraste et de relation avec les autres groupes sociaux, et, d'autre part, rendre compte de leur diversité.

La première partie sert en quelque sorte à « planter le décor », tout d'abord, en situant les vendeuses de La Paz dans l'ensemble de la population féminine en Bolivie (chapitre I), puis, ensuite, en menant une réflexion sur le contexte de leurs luttes, sur le paysage socio-économique, politique, juridique et syndical dans lequel elles prennent corps (chapitre II).

Les deux parties suivantes ont pour but la compréhension des organisations et des protestations des vendeuses, dans leur diversité, afin d'apporter certaines réponses aux interrogations relatives aux conditions d'émergence de leur mobilisation.

Plus précisément, la deuxième partie décrit trois types de vendeuses, à partir desquels il est possible d'identifier des manières d'exercer l'activité commerciale différentes, et des organisations de représentation distinctes. Et ces espaces de ventes sont aussi des lieux de

fêtes, orchestrées le plus souvent par les organisations. Le chapitre III traite des vendeuses de marchés couverts, dont les premiers ont vu le jour dans les années 30, grâce à la première organisation syndicale de femmes en Bolivie, la Fédération Ouvrière Féminine. Puis, le chapitre IV est consacré aux vendeuses de rue, que l'on peut dissocier en deux sous-ensembles : celles regroupées en associations syndicales, d'une part, et les ambulantes, d'autre part.

Enfin, la dernière partie est une présentation – non chronologique – des principales protestations des *comerciantes minoristas*, regroupées en trois thèmes, qui peuvent mettre en mouvement un ou plusieurs types de vendeuses : les vendeuses de rue organisées syndicalement mais aussi, exceptionnellement, les ambulantes, se battent pour la défense des postes de vente (chapitre V), les vendeuses de marchés couverts protestent contre l'ingérence municipale de la mairie (chapitre VI), et, enfin, les vendeuses de rue associées et les vendeuses de marchés couverts luttent pour la mise en place d'un système fiscal approprié (chapitre VII). Ces trois chapitres permettent de comparer les moyens utilisés par des organisations différentes pour l'aboutissement de revendications identiques, ainsi que les résultats engendrés.

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION GENERALE DES ACTEURS ET DU CONTEXTE

INTRODUCTION

Qui sont les vendeuses de La Paz ? Quel est leur capital scolaire ? Quels sont leurs revenus ? Quelle place occupent-elles dans la société ? Quels rapports entretiennent-elles avec les autres groupes sociaux ?

Définir le plus précisément possible la population des vendeuses est indispensable à la compréhension de leur mobilisation. En effet, l'existence de certaines caractéristiques communes est propice à la construction d'un « nous », à la reconnaissance d'intérêts partagés. Il s'agit de saisir certains traits communs, qui constituent la base d'« intérêts latents », susceptibles de se convertir en enjeux de luttes. A l'instar de Patrice Mann, « Il convient de bien distinguer, d'un côté, les catégories sociales constituées par des individus qui ont en commun certains intérêts liés à leur situation commune (étudiants, consommateurs...), et, de l'autre côté, les organisations qui défendent ou sont censées défendre ces intérêts (associations d'étudiants, organisations de consommateurs...). Cette distinction est importante, car des individus peuvent avoir des intérêts communs latents sans qu'il en résulte

automatiquement la formation d'un groupe d'intérêt »¹. Si ces deux éléments doivent impérativement être distingués dans l'analyse, ajoutons que, dans le cas où des organisations de représentation voient le jour - et c'est le cas des vendeuses de La Paz -, ils sont étroitement liés.

La présentation préalable des vendeuses peut apporter des informations sur leur degré d'adhésion à l'organisation qui les représente, telle que le syndicat, ainsi que sur leur participation à la protestation. A ce propos, Lilian Mathieu, dans son étude sur les actions collectives des prostituées, particulièrement stigmatisées, écrit : « cette attention aux caractéristiques biographiques des acteurs et à leurs parcours au sein du monde social met notamment en lumière tout ce que l'investissement dans l'action collective peut éventuellement devoir à des stratégies (plus ou moins conscientes) de rattrapage ou de repositionnement social »². Quelles motivations personnelles les vendeuses ont-elles à prendre part aux actions syndicales et protestataires ? Quelles corrélations peut-on établir entre les caractéristiques biographiques des vendeuses et leurs actions collectives ?

De plus, s'interroger sur la place des vendeuses dans la société bolivienne invite à se pencher sur les relations qu'elles entretiennent avec les autres groupes sociaux, ce qui constitue déjà une ébauche de réflexion sur la manière dont elles se représentent le monde social et dont elles peuvent orienter leurs protestations.

Mais cet intérêt pour l'insertion sociale des acteurs mobilisés ne suffit pas pour appréhender la spécificité de leurs combats. Encore faut-il connaître l'environnement dans lequel ils prennent corps. Il s'agit donc de prendre en compte les dimensions micro et macro-sociales des protestations, s'interroger sur les facteurs à la fois internes et externes de la mobilisation, se pencher sur la genèse des protestations elles-mêmes, tout en étant attentif à l'influence des conditions extérieures. Cette démarche suppose donc de faire plus ample connaissance avec, d'une part, les acteurs mobilisés et, d'autre part, le contexte socio-économique dans lequel ils évoluent.

¹ Patrice Mann, *L'action Collective. Mobilisation et organisation des minorités actives*, Paris Armand Colin, 1991.

² Lilian Mathieu, *Mobilisations des prostituées*, Paris, Editions BELIN, 2001, p. 13.

CHAPITRE I : LES *COMERCIANTES MINORISTAS* DANS LA POPULATION FEMININE

Dresser le portrait des vendeuses sans décrire préalablement l'évolution professionnelle, démographique de l'ensemble des boliviennes n'aurait pas de sens¹ : la question de leur insertion sociale est primordiale pour comprendre ce qui les amène à se mobiliser et la spécificité de leurs luttes n'est intelligible qu'en se rapportant à leur place particulière, au sein de la société. C'est pourquoi dans ce chapitre, je présenterai les principales caractéristiques sociales des vendeuses, en les resituant dans l'ensemble de la population féminine totale.

Quelle est la situation des femmes sur le marché du travail ? Quels types d'emplois occupent-elles ? Dans quelle mesure leur rapport à l'instruction, mais aussi certains indicateurs démographiques tels que le taux de fécondité et le taux de mortalité infantile, varient-ils en fonction des caractéristiques socio-professionnelles des femmes ?

Pour répondre à ces questions, je m'appuie sur les deux derniers recensements effectués en Bolivie, en 1976 et 1992, ainsi que sur certaines études ponctuelles. Les chiffres avancés dans cette partie sont à considérer avec réserve : les calculs, parfois imprécis, et les études, espacées dans le temps, n'offrent souvent que des informations parcellaires. Ils donnent donc plus un ordre d'idées qu'un point de vue précis et exhaustif sur le sujet.

¹ Par exemple, s'intéresser au niveau d'étude des vendeuses sans préciser que plus d'un quart (exactement 27,7 %) de la population des boliviennes est analphabète, n'a pas grand intérêt. Ce pourcentage est issu du recensement de 1992 et concerne la population âgée de plus de 15 ans. INE [Instituto Nacional de Estadísticas], *Censo nacional de población y vivienda*, Bolivia, 1993.

A partir de ces données chiffrées, mon objectif est de retracer l'évolution de la situation des femmes dans la société bolivienne, surtout entre 1976 et 1992, afin de faire apparaître certaines spécificités de la population des vendeuses.

1. La place des boliviennes

1.1. Les femmes et le travail

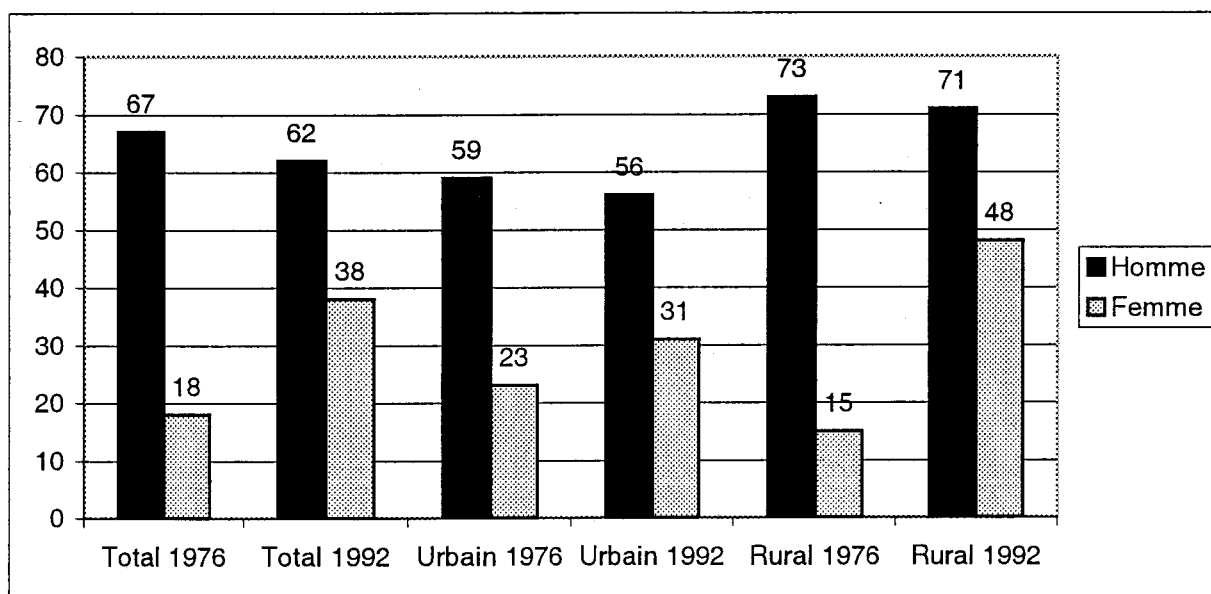
1.1.1. Des femmes de plus en plus « actives »

Si la part de la population active en Bolivie passe de 42 à 50 % de 1976 à 1992, le taux d'activité des femmes passe de 18 à 38 % pour la même période. En valeur absolue, le nombre de femmes actives est multiplié par trois : il est de 336 772 en 1976 et atteint 986 304 en 1992.

L'activité féminine connaît une croissance encore plus spectaculaire dans le milieu rural, avec un taux qui, de 15 % en 1976, passe à 48 % en 1992. Cependant, cette hausse spectaculaire est à nuancer, car le recensement de 1976 fait preuve de moins de finesse et de précision dans le calcul du taux d'activité des femmes. Ceci expliquerait en partie la croissance beaucoup plus grande de la part des femmes actives en milieu rural. Selon Jean Bartlema et Augusto Soliz², le recensement de 1976 aurait omis toute une partie de femmes actives en classant des paysannes, « travailleuses familiales non rémunérées », comme des *amas de casa* [maîtresses de maison], c'est-à-dire comme « inactives ». Il convient donc de minimiser l'ampleur de l'augmentation du taux d'activité des femmes à la campagne, sans pour autant la nier, d'autant qu'elle s'accompagne d'une baisse du taux de la population active masculine, ce qui entraîne une modification de la répartition de la population active totale entre les sexes.

² Jean Bartlema et Augusto Soliz, *Bolivia. Estudio de la Población económicamente activa al nivel departamental según el censo de 1976, con algunas comparaciones intercensales*, La Paz, I.N.E., Naciones Unidas, 1980.

I. Pourcentages de la population active (de plus de 7 ans) en 1976 et 1992 selon le sexe et le milieu (urbain/rural)

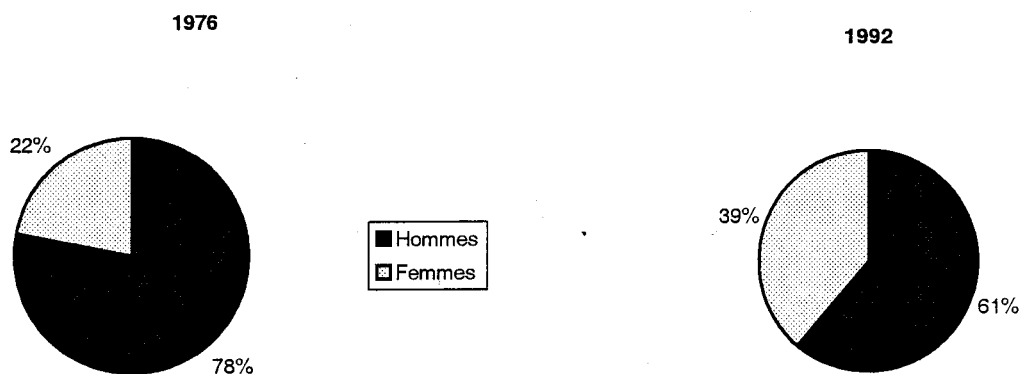


Source : INE, 1993.

En effet, si les femmes représentent 22 % de la population active totale en 1976, elles en constituent plus du tiers en 1992, soit 39 %. Nous assistons donc à une féminisation de la population active en Bolivie, à la fois en milieu rural et en milieu urbain, avec une ampleur plus importante à la campagne. Mais ces données en termes d'évolution ne doivent pas occulter le fait que le nombre d'hommes actifs est encore nettement supérieur à celui des femmes en 1992 : en valeur absolue, on compte 1544105 hommes actifs, soit une fois et demie de plus que les femmes (986304). Cependant, on peut penser que l'activité des femmes est encore aujourd'hui sous-estimée, notamment pour les emplois les plus informalisés³.

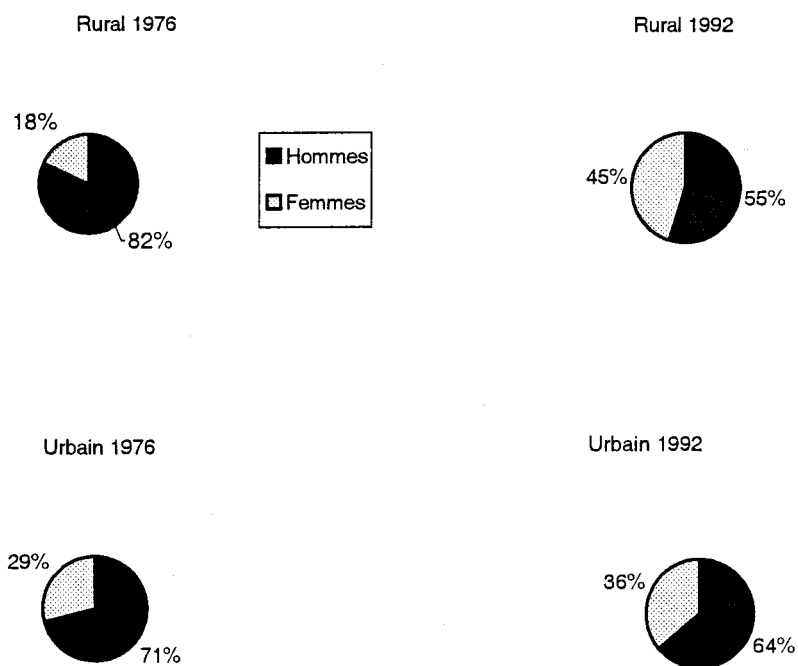
³ Cf. Instituto de la mujer, Ministerio de Asuntos sociales, *Mujeres latinoamericanas en cifras. Bolivia*, Santiago, FLACSO, 1993, p. 93.

II. Répartition de la population active selon le sexe en 1976 et 1992



Source : INE, 1993.

III. Répartition de la population active selon le sexe en 1976 et 1992, en distinguant milieu rural et urbain



Source : INE, 1993.

Le taux « d'inactivité » chez les femmes passe de 82 % à 62 %, ceci s'expliquant en partie par la baisse du nombre de femmes à la maison, *labores de casa*, (catégorie constituée de 93,6 % de femmes) qui passe de 51,6 % à 34,7 % de la population « économiquement inactive »⁴.

1.1.2. Les « chômeuses »

Si la population inactive est composée majoritairement de femmes, les demandeurs d'emploi - sous-ensemble de la population active - sont, avant tout, des hommes. En 1992, le taux de chômage, largement sous-évalué, est de 2,47 % ; il est, pour les hommes, de 3,26 %, et de 1,23 % pour la population féminine⁵. On note également une nette différence entre le nombre de chômeurs en ville et à la campagne : en région urbaine, on en dénombre 52286, dont 42570 hommes, alors qu'en région rurale, on compte 9478 chômeurs dont 7716 hommes. Dans les deux cas, quatre demandeurs d'emploi sur cinq sont des hommes. On peut émettre l'hypothèse selon laquelle les hommes, plus représentés dans les secteurs touchés par la crise à la fin des années 70 et dans les années 80 - tels que le secteur minier - seraient plus atteints par les licenciements massifs, les restructurations. De plus, la plus grande concentration des chômeurs en ville s'explique en partie par l'exode rural, la « relocalisation » en ville pour trouver du travail. En tout cas, il faut se méfier des chiffres du chômage : pour Jean Bartlema et Augusto Soliz, l'analyse du taux de chômage est plus pertinente et révélatrice dans les pays industrialisés où l'on trouve une main-d'œuvre principalement salariée et un système de sécurité sociale efficace. On ne peut, dans cette optique, déduire d'un faible taux de chômage en Bolivie un niveau élevé de satisfaction des travailleurs car il faut prendre en considération le travail non salarié et surtout le sous-emploi. Les taux de chômage plus élevés en ville s'expliquent également par la part plus importante du travail salarié en milieu urbain. Pour ce qui est des femmes, les taux plus faibles sont peut-être à rapprocher de la proportion moindre de salariées dans la population active féminine. De plus, les femmes ont tendance à se déclarer *amas de casa* [maîtresses de maison], donc « inactives », plutôt que chômeuses, *Buscando trabajo* [à la recherche d'un travail]. Le taux de chômage n'est donc pas un bon indicateur du plus ou moins bon ajustement entre l'offre et la demande de travail, en Bolivie, et particulièrement pour les femmes : comme le souligne Natasha Loayza Castro, la baisse de la

⁴ INE, *op. cit.*

⁵ *Ibid.*

demande de travail se traduit par l'augmentation de l'« auto-emploi », et non par une augmentation du taux de chômage⁶.

Tout ceci contribue à montrer que le rôle des femmes est de plus en plus primordial dans l'économie bolivienne, leur participation dépassant même les évaluations des données statistiques. Il paraît essentiel de se pencher maintenant sur leur répartition à travers les différentes branches professionnelles. Quels types d'emplois occupent les Boliviennes ?

1.1.3. Les femmes sur le marché du travail

Intéressons-nous, dans un premier temps, à la structure du marché du travail dans son ensemble. Si l'on regarde l'évolution de la répartition de la population active entre 1976 et 1992, en termes de grands secteurs économiques, on remarque une augmentation de la part du secteur tertiaire, au détriment surtout du secteur primaire.

Quant à la proportion des actifs qui travaillent dans le secteur secondaire, elle est quasiment stationnaire en douze ans (ceci, bien sûr, en termes relatifs).

Le secteur économique qui prédomine reste le secteur primaire : l'économie bolivienne demeure, avant tout, agricole. Toutefois, on assiste à une tertiarisation de l'économie et du marché du travail entre 1976 et 1992.

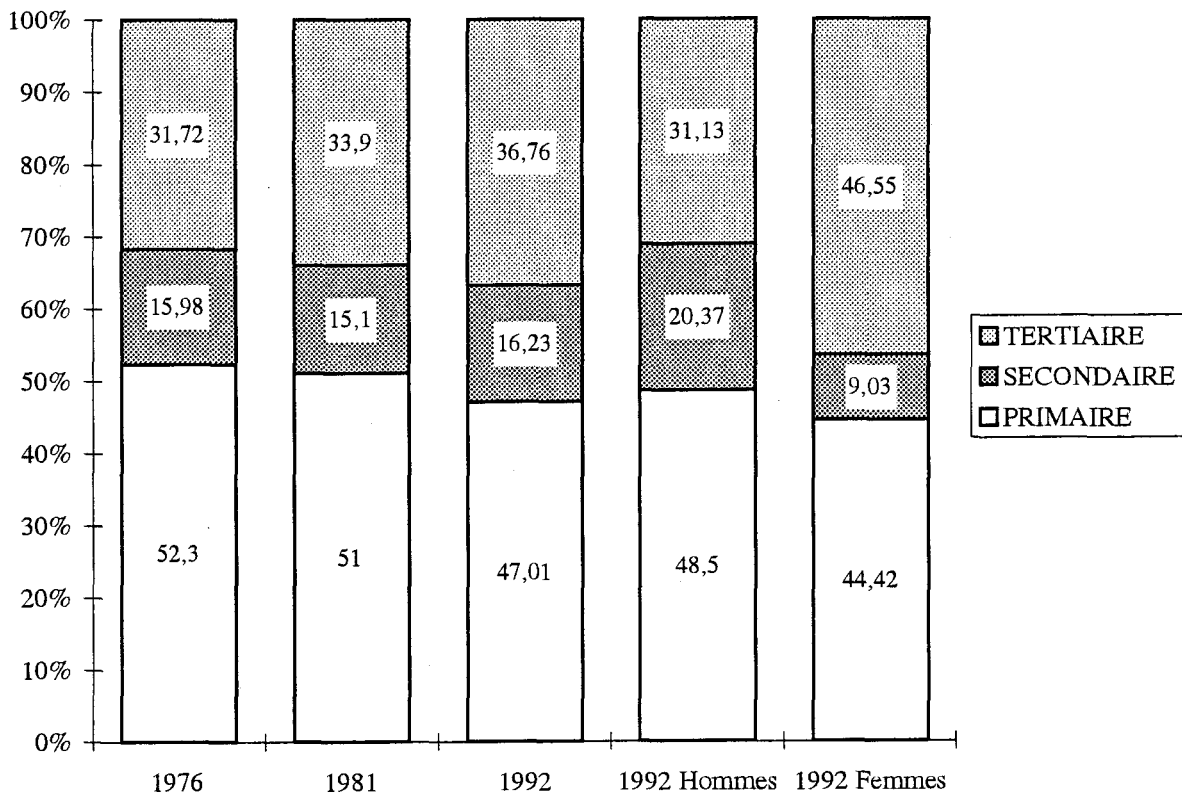
Comparons maintenant la répartition de la population active féminine avec celle des hommes : les femmes travaillent principalement dans les activités du secteur tertiaire, alors que les hommes, tout comme la population totale d'ailleurs, sont davantage représentés dans le primaire.

Un peu moins de la moitié des femmes actives travaillent dans le secteur tertiaire, soit 46,55%, pour un peu moins d'un tiers des hommes actifs (31,13 %).

⁶ Natasha Loayza Castro, *El trabajo de las mujeres en el mundo global. Paradojas y promesas*, La Paz, Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, 1997, p. 58.

Les femmes sont moins représentées que les hommes dans le secteur primaire mais sont quand même 44,42 % à travailler dans l'agriculture (seulement 0,4 % des femmes travaillent dans les mines en 1992).

IV. Répartition de la P.A. par secteurs économiques en 1976, 1981 et 1992 avec distinction entre les sexes pour 1992



Source : INE, 1993 et Ministère du travail, 1982⁸.

La proportion des femmes actives dans le secteur secondaire est beaucoup moins importante que chez les hommes : moins d'une femme sur dix y travaille pour deux hommes sur dix. Puisque les femmes actives travaillent, avant tout, dans le secteur tertiaire, avec une part

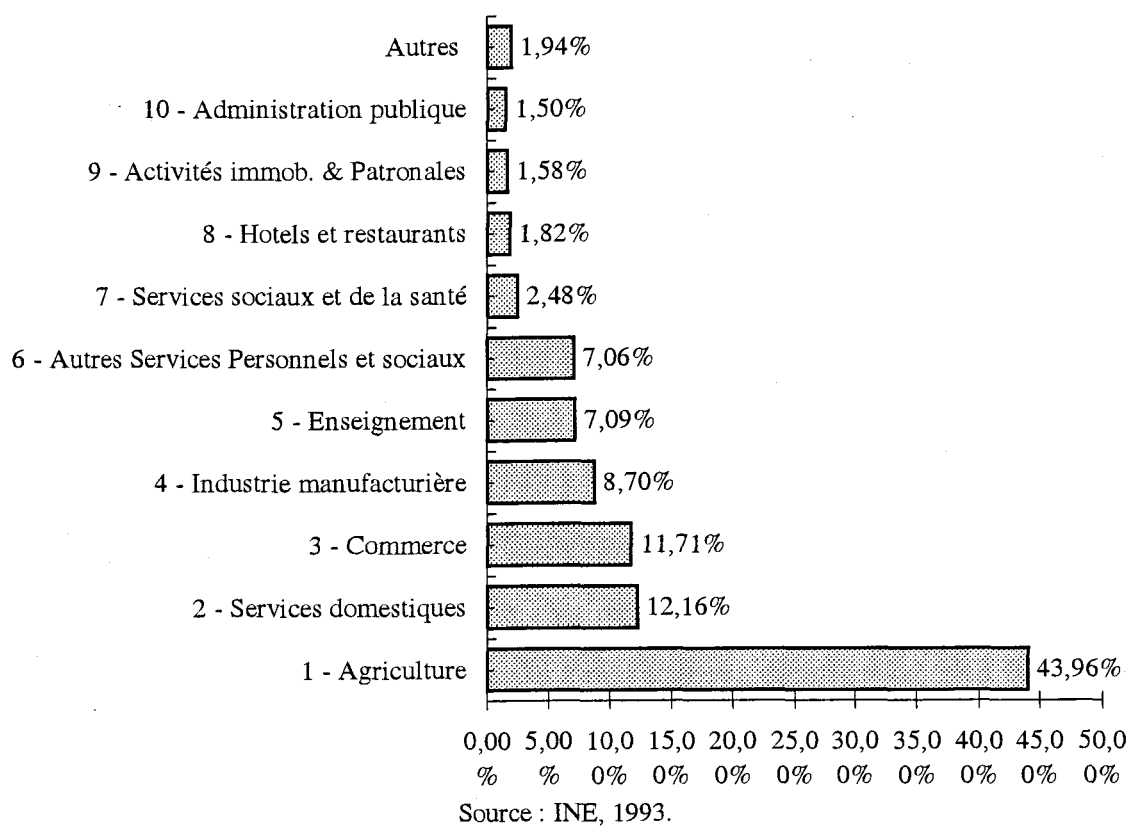
⁷ Les calculs restent approximatifs car ils ne prennent pas en compte les non-réponses qui représentent 12,7 % de la population active en 1992.

⁸ Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1981, La Paz, 1982. Cet ouvrage s'appuie surtout sur le recensement de 1976 ; le recensement de 1992 reprend également certaines données de 1976. Si l'on compare certains résultats à la même date (1976), on trouve les mêmes chiffres à 0,1 près, ce qui permet de comparer la structure du marché du travail en 1976, 1981 et 1992.

presque aussi importante dans l'agriculture, on peut penser qu'il existe un rapport étroit entre la tertiarisation de la population active et l'augmentation de la population active féminine.

Au-delà des grands secteurs économiques, dans quelles branches d'activité trouve-t-on les femmes actives ? Y a-t-il des branches typiquement féminines en Bolivie ?

V. Distribution de la population active féminine par branches d'activité en 1992



Le recensement de 1992 compte 16 branches d'activités au total, dont dix d'entre elles regroupent 98 % des femmes actives. J'ai pris le parti, pour simplifier, de ne retenir que ces dix branches, en regroupant celles où l'on trouve moins de 1 % de la population active féminine dans la catégorie « autres », qui comprend « la pêche », « le bâtiment », « l'extraction minière », « l'électricité, gaz et eau », « les transports et communications » et, enfin, la branche

« Finances et assurances ». Si ces six branches regroupent exactement 1,94 % des femmes actives, elles occupent en revanche 23 % des hommes.

Comme le montre le graphique précédent, les femmes travaillent avant tout dans l'agriculture, dans les services et dans le commerce. L'industrie manufacturière regroupe également 8,70 % des femmes actives, et l'enseignement 7,09 %. Enfin, la minorité de celles qui travaillent dans les « activités immobilières et patronales » et dans l'administration publique n'est pas à négliger, d'autant que ce sont des branches minoritaires aussi pour l'ensemble de la population active.

Parmi les branches d'activités qu'occupe la population active féminine, quelles sont celles où les femmes sont majoritaires ?

Les branches d'activités les plus féminisées sont celles des services. Les femmes représentent 58,02 % des actifs dans les « services sociaux et de la santé » et 94,70 % dans « les services domestiques ».

Les métiers de l'enseignement sont également majoritairement féminins (55,72 %).

Les emplois du commerce comptent aussi une part importante de femmes (45,51 %). Même si la branche de l'agriculture, on l'a dit, concentre la part la plus importante de femmes actives, elle est avant tout masculine : la part des hommes est de 63,94 %.

Les emplois des « activités immobilières et patronales » et de l'administration publique sont les moins féminisés, avec respectivement 28,11 % et 20,44 % de femmes.

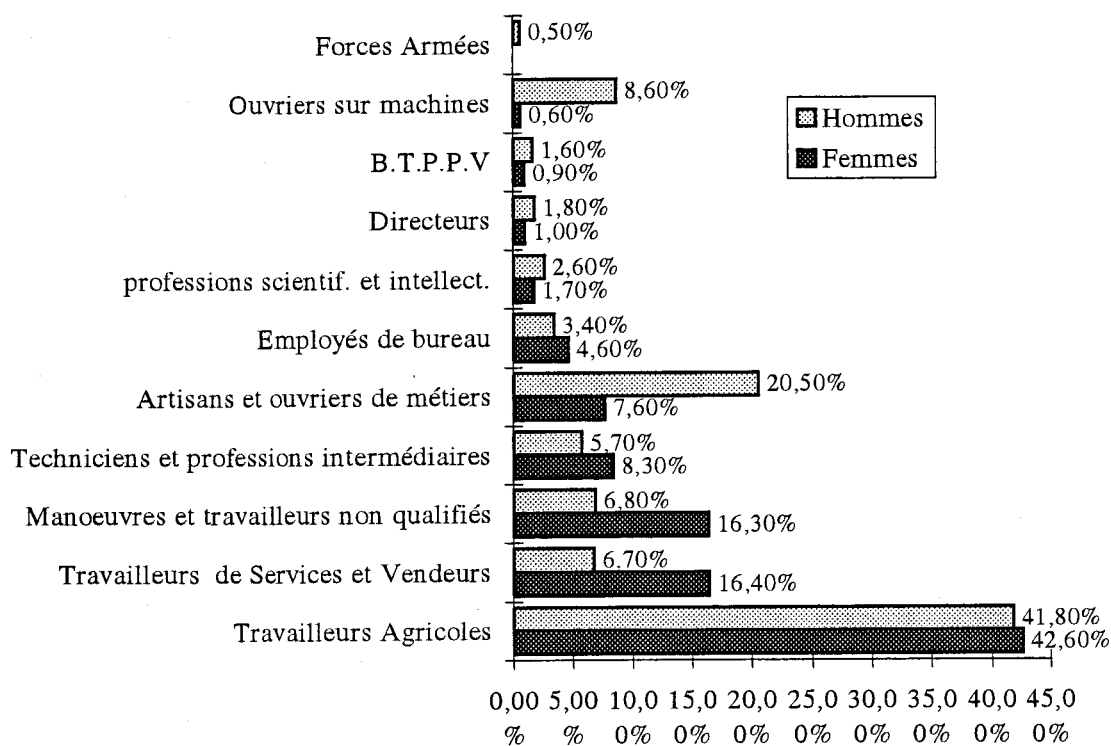
Le fait de travailler dans une branche d'activité faiblement ou fortement masculinisée, dans un milieu d'hommes ou dans un milieu de femmes, peut modifier le rapport des femmes au travail et avoir certaines incidences sur leurs revendications.

Si l'on s'intéresse maintenant à la population active féminine urbaine et, plus précisément, à celle des capitales des différents départements du pays - comprenant El Alto, la ville satellite de La Paz - on s'aperçoit alors que les femmes actives se concentrent surtout dans la branche commerciale (soit 36,7 %), dans celle de l'industrie manufacturière, avec une proportion de 15,2 %, et, enfin, dans le service domestique, qui regroupe 14,6 % de la population active

féminine⁹. C'est cette dernière branche qui est la plus féminisée, avec un peu plus de 9 femmes sur dix (91,8%). En deuxième position, la branche commerciale est également majoritairement féminine, avec 57,9% de femmes. Quant à l'industrie manufacturière, elle est constituée d'une majorité d'hommes : un peu plus d'un tiers des actifs dans cette branche sont des femmes (36,1%)¹⁰.

On sait maintenant quelles branches occupe la population active féminine. Pour affiner notre analyse, regardons de plus près dans quels groupes professionnels elle se situe.

VI. Distribution de la P.A. (plus de 7 ans) par groupes professionnels selon le sexe en 1992



Source : INE, 1993.

L'Institut National de Statistiques, qui a élaboré le recensement de 1992 en Bolivie, distingue dix groupes professionnels auxquels s'ajoute le groupe des B.T.P.P.V. [*Buscando Trabajo Por*

⁹ Données issues de l'enquête sur les Foyers, réalisée en 1995, citée par Natasha Loayza Castro, *op. cit.*, p. 202.

¹⁰ *Ibid*, p. 203.

Primera Vez] qui cherchent du travail pour la première fois, les autres demandeurs d'emplois étant insérés dans les dix groupes professionnels.

Les différents critères retenus pour cette nomenclature sont, à la fois, la qualification, comme pour le groupe des « travailleurs non qualifiés », le revenu (qui découle en partie de la qualification) et la branche d'activité, comme pour les « travailleurs agricoles ».

La plus grande part des femmes actives sont des « travailleuses agricoles ».

En deuxième position, 16,4 % des femmes travaillent dans les services et dans le commerce : notons que ce groupe professionnel n'arrive qu'en cinquième position chez les hommes, après les « artisans » (20,5 %), les « ouvriers sur machine » (8,6 %), les « manœuvres et travailleurs non qualifiés » (6,8 %) et, bien sûr, après les « travailleurs agricoles » qui représentent 41,8 % des hommes actifs.

Ensuite, 16,3 % des femmes actives ont des emplois de « manœuvres et travailleurs non qualifiés » et 7,6 % des emplois d' « artisans », soit moins de la moitié ; cette relation s'inverse chez les hommes : nous avons 20,5 % d'artisans pour le tiers de manœuvres (6,8 %).

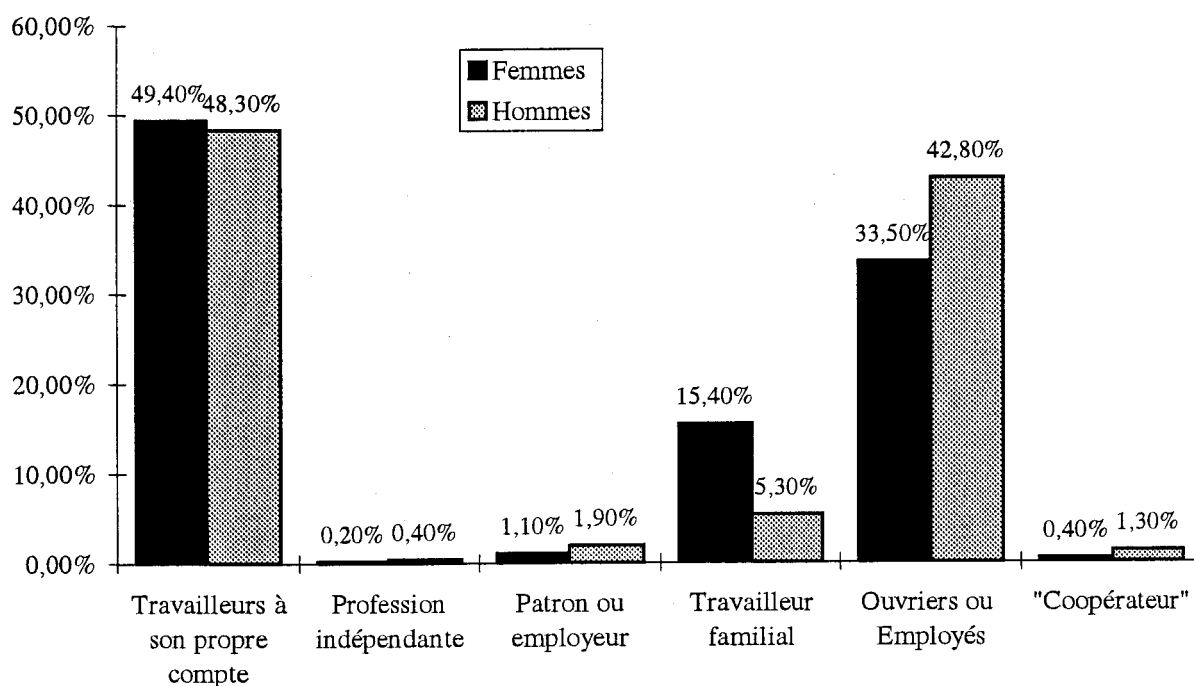
Les femmes actives occupent donc principalement des emplois agricoles, des emplois de vente et de service. Globalement, les professions des femmes sont moins qualifiées que celles des hommes. Cependant, 8,3 % de la population active féminine se situe dans le groupe professionnel « techniciens et professions intermédiaires », pour une part de 5,7 % chez les hommes.

Là encore, si l'on s'intéresse à la répartition des travailleuses dans les grandes villes du pays, elles occupent, dans une proportion plus importante, des emplois de vente et de service. En 1995, ce groupe professionnel constitue 41,7 % des femmes actives ; c'est aussi le groupe le plus féminisé : deux actifs sur trois (66,8 %) sont des femmes. On retrouve ensuite les mêmes groupes que pour l'ensemble du territoire bolivien : 22,3 % sont des « travailleuses non qualifiées », 12,9 % occupent le groupe des artisans et une femme active sur dix appartient au groupe des « techniciens et professions intermédiaires »¹¹.

¹¹ Enquête sur les Foyers, 1995, citée par Natasha Loayza Castro, *op. cit.*, p. 199.

Le recensement de 1992 nous renseigne aussi sur le statut des actifs parmi les catégories professionnelles : « ouvrier ou employé », « travailleur à son propre compte », « professionnel indépendant », « travailleur familial », « patron ou employeur » et « coopérateur ».

VII. Répartition de la P.A. (plus de 7 ans) par catégories professionnelles selon le sexe en 1992



Source : INE, 1993.

Pratiquement, la moitié des femmes actives travaillent à leur compte (49,4 %). L'hypothèse selon laquelle les femmes ont moins le statut de salarié que les hommes se confirme : un tiers sont employées ou ouvrières, pour 42,8 % de la population active masculine, et 15,4 % d'entre elles sont « travailleuses familiales non rémunérées » pour seulement 5,3 % chez les hommes.

Même si la part des femmes qui ont des postes de « patron ou employeur » est de 1,1 % en 1992, alors qu'elle est de 1,9 % chez les hommes, elle augmente de 120 % de 1976 à 1992 chez les femmes, pour un taux de croissance de + 72 % chez les hommes : de plus en plus de femmes occupent des emplois de haute responsabilité. Aussi limitée soit-elle, cette réalité n'est

pas à négliger, car elle met l'accent sur l'hétérogénéité des conditions sociales et professionnelles parmi les femmes en Bolivie.

Quel est le statut des femmes qui travaillent dans l'agriculture ? Quelles sont les professions occupées par les femmes dans l'administration publique ?

Pour avoir une idée plus précise des sous-ensembles professionnels dans lesquels se répartissent les Boliviennes, il faut prendre en compte en même temps les données concernant les branches d'activité, les groupes et les catégories professionnelles.

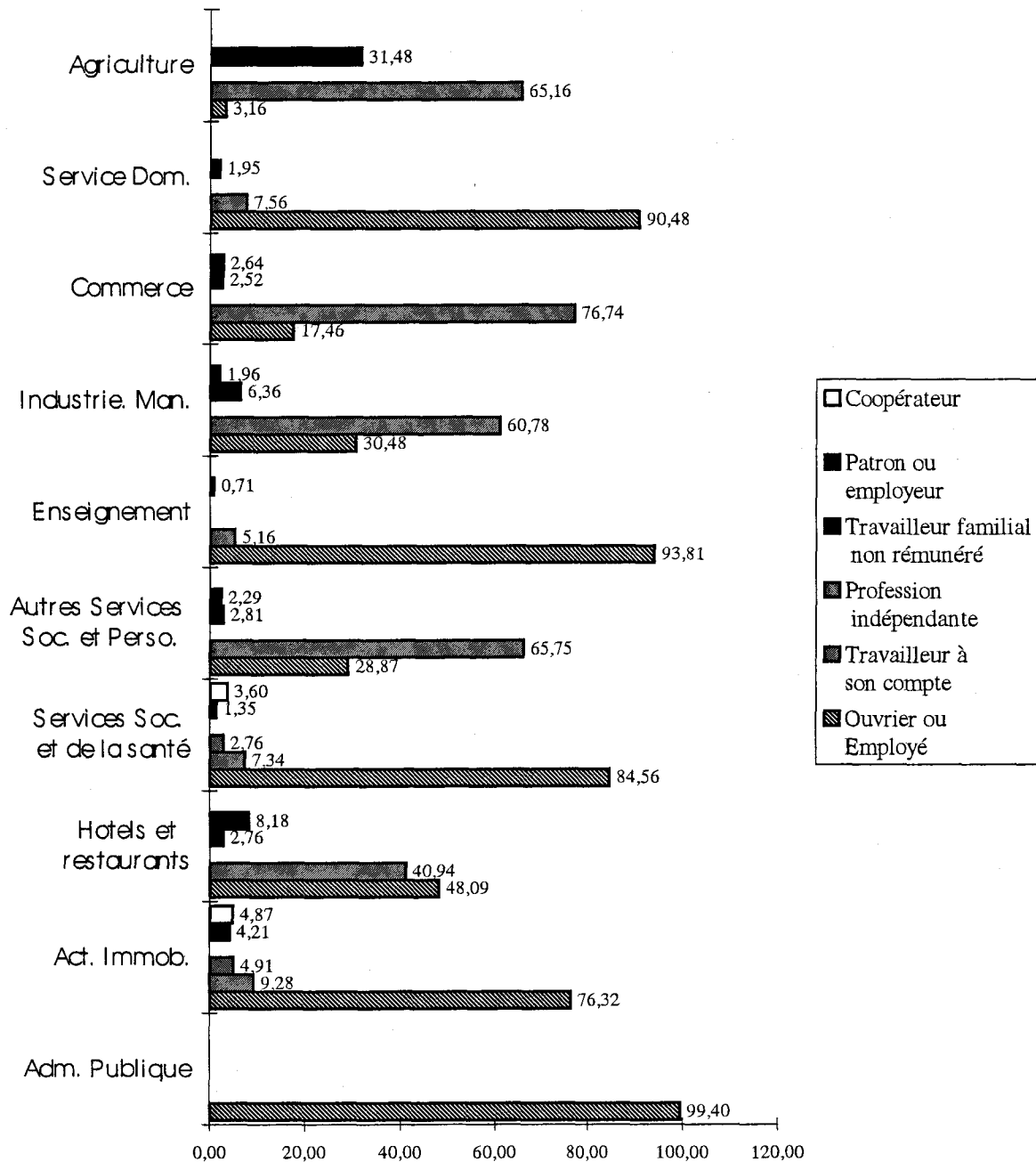
A l'aide de tableaux croisés réalisés dans le recensement de 1992, on aboutit à un partage de la population active féminine en groupes de femmes qui ont des caractéristiques professionnelles et socio-culturelles communes, pouvant les amener à s'organiser et à se mobiliser.

- La majorité des paysannes travaillent à leur compte et un peu moins d'un tiers a le statut de « travailleuses familiales non rémunérées », c'est-à-dire qu'elles travaillent dans l'unité de production de leurs maris ou, pour les plus jeunes, de leurs pères. Jean Bartlema et Augusto Soliz, dans leur étude réalisée en 1980¹² nous renseignent sur les différentes branches d'activité. Bien que ces données soient relativement anciennes, on peut penser qu'elles restent valables encore aujourd'hui ou, en tout cas, qu'elles offrent un ordre d'idée. A l'aide d'un « quotient de localisation », (si $q > 1$, on a une sur-représentation de l'activité), les auteurs montrent que les activités agricoles sont sur-représentées dans les départements de Potosi ($q = 1,24$), Chuquisaca (1,39) et Pando (1,49), départements les plus ruraux en Bolivie. On apprend, sans surprise, que les paysannes travaillent essentiellement en milieu rural. Elles sont, pour la plupart, non salariées et occupent une profession avant tout masculine.

- La grande majorité des femmes qui travaillent dans les services domestiques ont le statut d'employées (90,48 %) et pratiquement toutes sont des « travailleuses non qualifiées » (99,37 %). Le métier d'employée domestique, on l'a vu, est avant tout un métier de femmes qui ont, pour la plupart, le statut de « salariées ».

¹² Jean Bartlema et Augusto Soliz, *op. cit.*

VIII. Répartition (en %) de la P.A. féminine (plus de 7 ans) par catégories professionnelles à l'intérieur des branches d'activité en 1992¹³



Source : INE, 1993.

¹³ Ne figurent pas sur le graphique les valeurs inférieures à 0,5 %.

- Au contraire, les « services sociaux et de la santé » occupent un faible pourcentage de « travailleuses non qualifiées » (5,73 %) mais un tiers de « professions intermédiaires » (32,62 %), un quart de « professions scientifiques et intellectuelles » (25,25 %), un cinquième de « travailleuses dans les services et vendeuses » et enfin 12 % d'employées de bureau. En termes de catégories professionnelles, on retrouve une majorité d'employées (84,56 %) mais aussi une proportion non négligeable de femmes qui travaillent à leur compte (7,34 %), d'employeurs, de travailleurs indépendants et de coopérateurs. Cette branche est également majoritairement féminine (55,72 % de femmes).

Pour l'ensemble des services, les femmes sont, pour la plupart, salariées, avec une sur-représentation dans les départements les plus urbanisés tels que La Paz ($q = 1,15$), Santa Cruz (1,28), Oruro (1,25) et Beni (1,20).

- On retrouve les mêmes catégories professionnelles pour les activités d'hôtellerie, de restauration, mais avec des parts plus importantes d'employées (48,09 %) et d'employeurs (8,18 %) et moins de femmes dans la catégorie « travailleur à son compte » (40,94 %). C'est dans cette branche que l'on observe la proportion la plus importante de femmes « employeurs ». D'autre part, cette branche est plus féminisée que celle du commerce (58,06 % de femmes).

- La plupart des femmes qui travaillent dans l' « industrie manufacturière » appartiennent au groupe professionnel des « artisans et ouvriers de métiers » (83,49 %). Il n'est donc pas étonnant qu'elles travaillent majoritairement à leur compte (60,78 %) et ont, par conséquent, le statut de « non salariées ». De plus, elles appartiennent à une branche d'activité majoritairement masculine.

- Les femmes sont dans l'enseignement en tant que « professions intermédiaires » essentiellement (pour 84,84 %), c'est-à-dire surtout institutrices et professeurs, en tant qu'employées de bureau pour 6,49 % et en tant que directrices pour 2,54 %. Les métiers de l'enseignement, on l'a vu, sont des métiers avant tout féminins.

- Dans l'administration publique, les femmes ont presque toutes le statut d'employées (99,40 %) et appartiennent pour la majorité au groupe professionnel des employées de bureau (50,34 %), à l'intérieur d'une branche plutôt masculine.

- Enfin, les activités du commerce prédominent aussi en ville, avec également une concentration dans les départements de Santa Cruz ($q = 1,08$), Oruro (1,25) et surtout La Paz (1,35). La majorité des commerçantes travaillent à leur compte (76,74 %). On trouve également une part non négligeable de femmes « ouvrières ou employées » (17,46 %) et 2,52 % ont le statut de « travailleuses familiales non rémunérées » : elles aident un membre de leur famille dans les activités de commerce. Notons que 2,64 % des commerçantes emploient d'autres personnes et ont le statut de « patron ou employeur ».

Si l'on regarde maintenant la répartition des commerçantes par catégories professionnelles en 1995, dans les principales villes du pays¹⁴, on retrouve la majorité qui travaille à leur compte (63,05 %) ; contrairement aux données du recensement de 1992, arrivent ensuite les « travailleuses familiales non rémunérées » qui constituent un cinquième des commerçantes (20,94 %) et la part des employées est nettement inférieure à 1992 avec 12,39%. La proportion des employeurs est quasi stationnaire avec seulement 2,94%. Ceci peut donc laisser penser que le secteur familial a augmenté entre 1992 et 1995 et/ou surtout qu'il est plus développé en ville qu'à la campagne - ou, là encore, mieux évalué - ; les catégories « travailleuses à leur compte » et « familiales non rémunérées », c'est-à-dire, qui se situent en dehors de toute relation salariale, constituent à elles seules 83,99% des activités commerciales.

Loin d'être complète, cette étude sur « les femmes et le travail » nous donne certains repères sur le lien entre la population active totale et la population active féminine et met en parallèle l'évolution des deux. Elle nous renseigne sur la répartition des femmes actives sur le marché du travail, nous livre certaines indications sur le poids des commerçantes dans la population active féminine, sur l'ensemble du territoire et dans les principales villes du pays. Mais cette présentation met surtout en évidence la pluralité des conditions socioprofessionnelles des femmes. De ces activités professionnelles découlent des conditions de vie différentes dont l'inégalité face à l'instruction nous fournit un bon exemple.

¹⁴ Enquête sur les Foyers, 1995, citée par Natasha Loayza Castro, *op. cit.*, p. 208.

1.2. Les femmes et l'instruction

1.2.1. Hommes et femmes inégaux devant la scolarité

Dans le recensement de 1992, les taux de fréquentation scolaire sont calculés grâce au rapport suivant :

Nombre de personnes de 6 à 19 ans qui fréquentent le système éducatif
Nombre de personnes de 6 à 19 ans (considérées comme scolarisables)

En 1992, 74,3 % des 6-19 ans sont scolarisés avec des taux de 76,5 % pour les hommes et 72,1 % pour les femmes. L'écart entre la proportion d'hommes et de femmes scolarisés s'est profondément réduit depuis 1976 : selon Jorge Pilone, on comptait alors 537108 garçons scolarisés (de 6 à 19 ans), soit 68,83 %, pour 442 410 filles, soit 58,05 %¹⁵.

Les jeunes de 6 à 19 ans vont donc davantage à l'école en 1992 et les jeunes Boliviennes rattrapent une part de leur « retard » scolaire.

Regardons maintenant de plus près comment la scolarisation des filles varie en fonction de leur âge : si l'on se réfère aux données de 1976, on s'aperçoit qu'entre 6 et 24 ans, plus l'âge augmente, plus le taux de femmes scolarisées diminue. Il faut préciser que dans le système scolaire bolivien, les cycles élémentaire [*Basico*] et intermédiaire [*Intermedio*] constituent le primaire et concernent les enfants de 6 à 15 ans ; le cycle moyen [*Medio*] regroupe les enfants scolarisés de 15 à 19 ans : on calcule le « taux de fréquentation scolaire » à partir de ces deux tranches d'âges.

Si l'on prend en compte les taux de scolarisation à chaque âge et ceux pour la tranche des 20-24 ans dès 1976 (voir graphique suivant), on observe tout d'abord une baisse notable des filles scolarisées à l'âge de 12 ans, avec un taux qui passe de 83,7 % à 74,8 %. Ce taux décroît ensuite au fur et à mesure des années, mais avec une intensité plus importante entre 13 et 14 ans (de 69 % à 57,6 %) puis à l'entrée du cycle moyen, avec 33,7 % de filles scolarisées. Enfin,

¹⁵ Jorge Pilone réunit les données du recensement de 1976 qui concernent l'éducation, dans son ouvrage *La situación educativa en Bolivia según la Información del censo nacional de 1976.*, INE, Naciones Unidas, La Paz, Bolivia, 1980.

au début du cycle universitaire, on ne compte plus que 11,3 % des filles âgées de 20 à 24 ans. Mais cette diminution est valable aussi pour les garçons.

IX. Taux de scolarisation par âge selon le sexe, et nombre de femmes scolarisées pour 100 hommes (scolarisés) en 1976

| Age | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15-19 | 19-24 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Taux de scolarisation des femmes | 41,6 | 76,0 | 84,7 | 90,3 | 90,3 | 91,8 | 87,5 | 84,3 | 75,9 | 46,8 | 18,2 |
| Taux de scolarisation des hommes | 38,1 | 67,4 | 77,7 | 84,0 | 82,2 | 83,7 | 74,8 | 69,0 | 57,6 | 33,7 | 11,3 |
| Nbe de femmes scolarisées pour 100 hommes | 92,0 | 89,0 | 92,0 | 93,0 | 91,0 | 91,0 | 85,0 | 82,0 | 76,0 | 72,0 | 62,0 |

Source : J. Pilone, 1980.

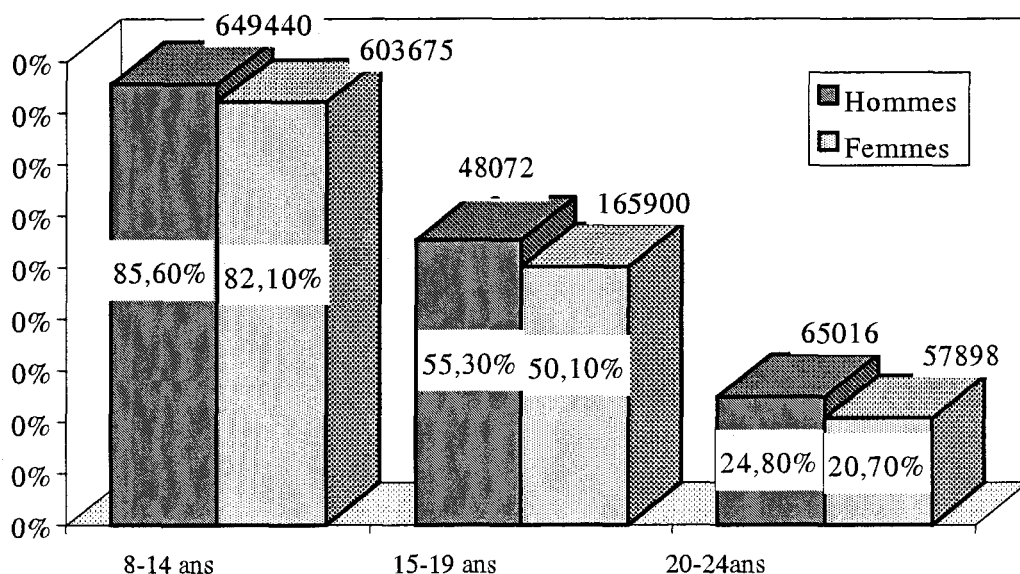
En revanche, on peut se demander si les filles quittent l'école plus tôt, si la discrimination sexuelle vis-à-vis de l'école augmente avec l'âge ou si, au contraire, elle est gommée au fur et à mesure que s'accroît le niveau d'étude.

Le nombre de femmes scolarisées pour cent hommes décroît aux âges déjà cités auparavant, c'est-à-dire 12, 14, 15 et 20 ans. Autrement dit, les filles sont moins scolarisées au départ et plus les années passent, plus elles sont minoritaires. On peut penser qu'elles abandonnent leurs études pour assurer certaines tâches domestiques, à partir de l'âge de douze ans environ. De plus, on l'a vu, on compte une part importante de « travailleuses familiales non rémunérées » dans la population active féminine (de plus de sept ans). On peut émettre l'hypothèse que de nombreuses Boliviennes quittent l'école également pour travailler dans l'unité de production agricole ou dans le commerce de leurs parents, pour les plus jeunes. Les autres sont en âge de se marier et de fonder leur propre foyer : les femmes se marient, en moyenne, plus tôt que les hommes.

Si l'on s'intéresse maintenant à la situation de 1992, on constate que 22,6 % des Boliviens qui ont entre 20 et 24 ans poursuivent des études universitaires, avec des taux moins différenciés entre les sexes, soit en moyenne un homme (de 20 à 24 ans) sur quatre pour une femme sur cinq. De même, alors qu'un tiers des Boliviennes âgées de 15 à 19 ans est scolarisé en 1976 (33,7 %), la moitié d'entre elles l'est en 1992.

Certes, le nombre de femmes scolarisées reste inférieur à celui des hommes, quelle que soit la tranche d'âge, mais dans une proportion plus faible. Par exemple, pour les 20-24 ans, la part des Boliviennes qui poursuivent des études universitaires a pratiquement doublé entre 1976 et 1992, alors que celle des hommes a été multipliée par 1,3. Ceci contribue à gommer partiellement le fossé entre les sexes vis-à-vis de l'accès à l'université.

X. Pourcentages de la population qui fréquente le système scolaire par tranches d'âge, selon le sexe en 1992



Source : INE, 1993

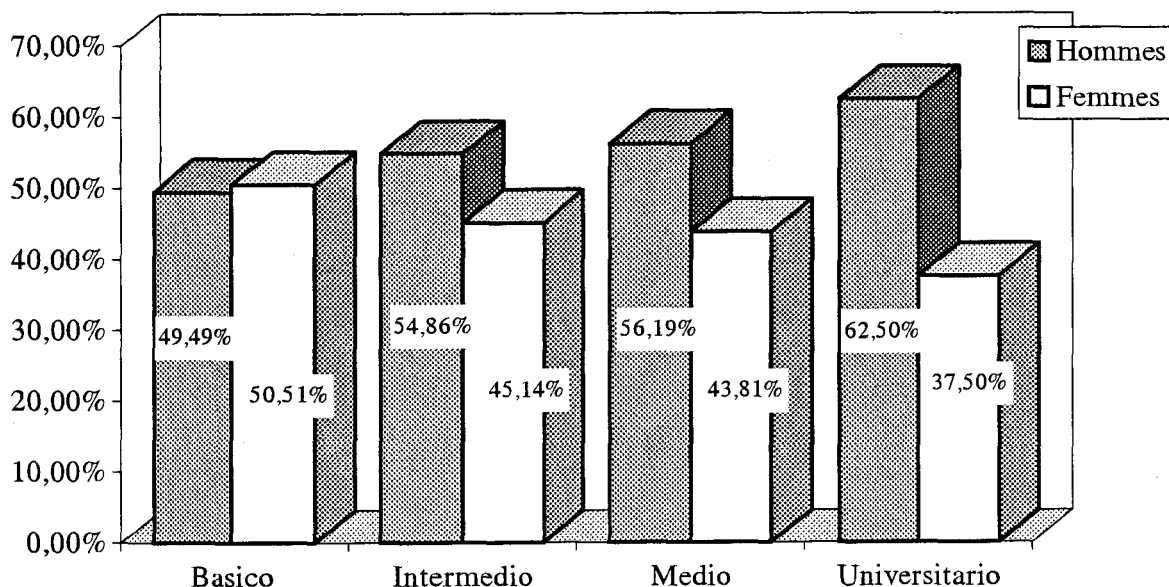
On s'est intéressé jusque là à la population des Boliviennes âgées de 6 à 24 ans, mais qu'en est-il pour l'ensemble des femmes ?

Le niveau d'instruction prend en compte le niveau d'études le plus haut atteint par toutes les personnes de plus de six ans. En 1992, sur dix femmes de plus de six ans, deux sont recensées

comme n'ayant aucun niveau d'instruction (20,6 %) pour un homme sur dix. Autrement dit, il y a en moyenne deux fois plus de femmes (2,12 en valeur absolue) qui n'ont jamais été scolarisées.

Sur l'ensemble de la population de plus de six ans en Bolivie, plus le niveau d'instruction considéré augmente, plus la part des femmes est faible. Mais si, parmi l'ensemble des Boliviens qui ont atteint un niveau universitaire en 1976, moins d'un quart sont des femmes, soit 23,8 %, elles représentent plus du tiers (37,5 %) en 1992.

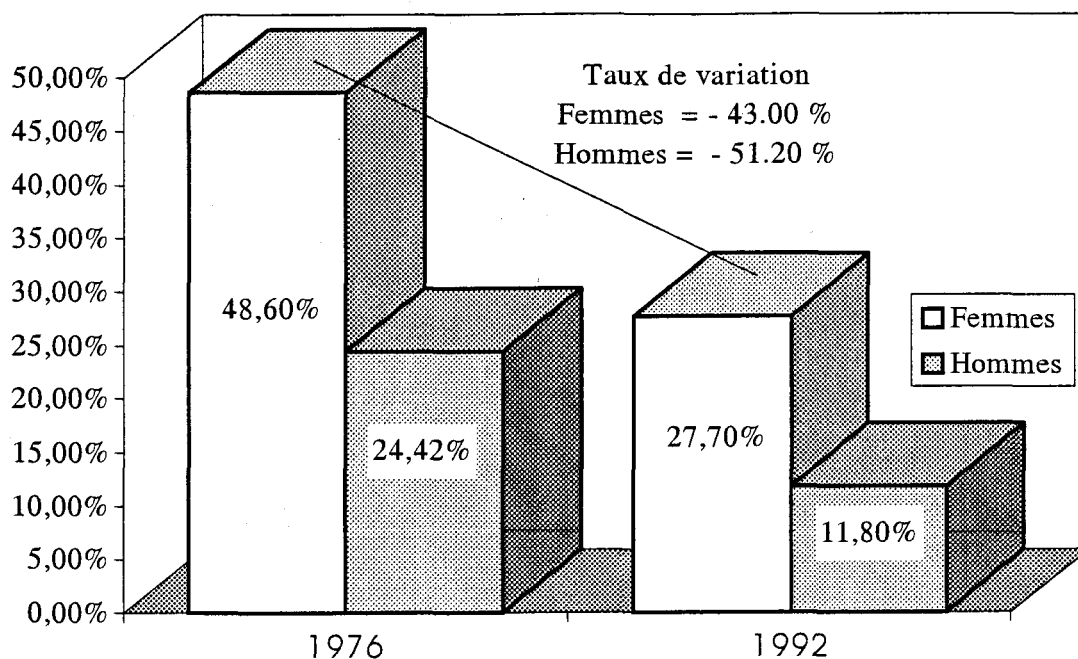
XI. Part de la population féminine (+ de 6 ans) aux différents niveaux d'instruction en 1992



Source : INE, 1993.

La comparaison des taux d'analphabétisme selon les sexes confirme ce « décalage » des femmes vis-à-vis de l'instruction :

XII. Taux d'analphabétisme de la population (+ de 15 ans), selon le sexe en 1976 et 1992



Source : INE, 1993.

Environ un dixième des hommes de plus de 15 ans ne savent ni lire ni écrire pour plus d'un quart des femmes. Aussi, même si la part des analphabètes se réduit considérablement dans la période de 1976 à 1992 pour l'ensemble des Boliviens - elle passe de 36,8 % à 20 % -, les deux tiers sont des femmes (sur 947 091 analphabètes, on a 636 147 femmes). La population analphabète est donc majoritairement féminine et les femmes, on l'a vu, sont globalement moins instruites que les hommes.

Cependant, ces distinctions sexuelles ne doivent pas nous amener à penser que les femmes constituent un groupe homogène à l'intérieur de la société bolivienne. Au contraire, les clivages sociaux et professionnels tracent une pluralité de rapports à l'instruction chez les femmes.

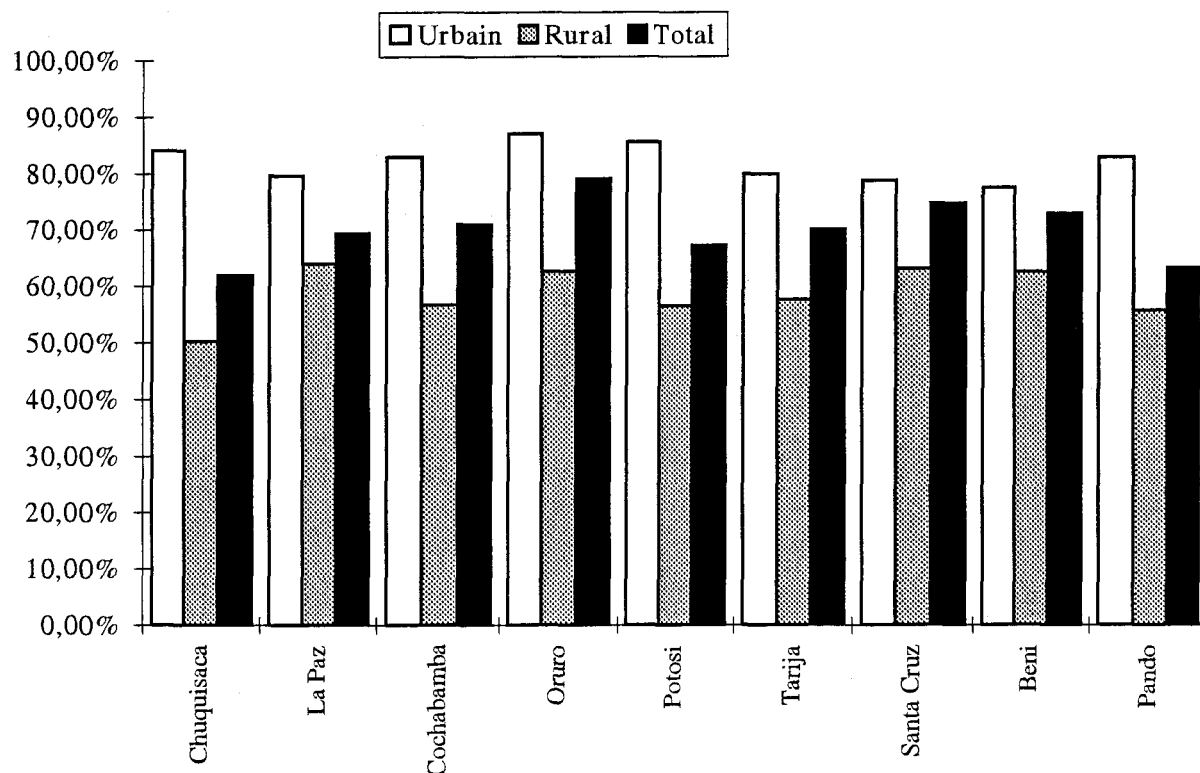
1.2.2. Inégalités des femmes devant l'instruction

Les femmes n'ont pas le même accès à l'éducation selon les départements ; ceci est d'ailleurs également vrai pour la population masculine. Le graphique suivant montre que, dans les départements de Oruro et Santa Cruz, les femmes de 6 à 19 ans connaissent les taux de scolarisation les plus élevés, respectivement de 79,1 % et 74,8 % en 1992. Au contraire, c'est

dans les départements de Chuquisaca et Pando qu'ils sont les plus faibles. On sait par ailleurs que Oruro et Santa Cruz sont les départements les plus urbanisés : 65,3 % de la population de Oruro vit en région urbaine et dans le département de Santa Cruz, les villes concentrent 72 % de la population ; alors que pour Chuquisaca et Pando, les villes regroupent, respectivement, 32,5 % et 26,3 % des habitants : ces deux départements sont, avant tout, ruraux. Le taux de scolarisation est donc étroitement lié au degré d'urbanisation.

D'ailleurs, à l'intérieur de chaque département, on remarque des divergences notables entre milieu rural et milieu urbain.

XIII. Taux de Fréquentation scolaire de la population féminine de 6 à 19 ans selon le département et le milieu (rural / urbain) en 1992



Source : INE, 1993.

Par exemple, dans le département de Oruro, où les filles sont en moyenne les plus scolarisées, avec un taux de 79,1 %, ce taux n'est que de 62,6 % en milieu rural.

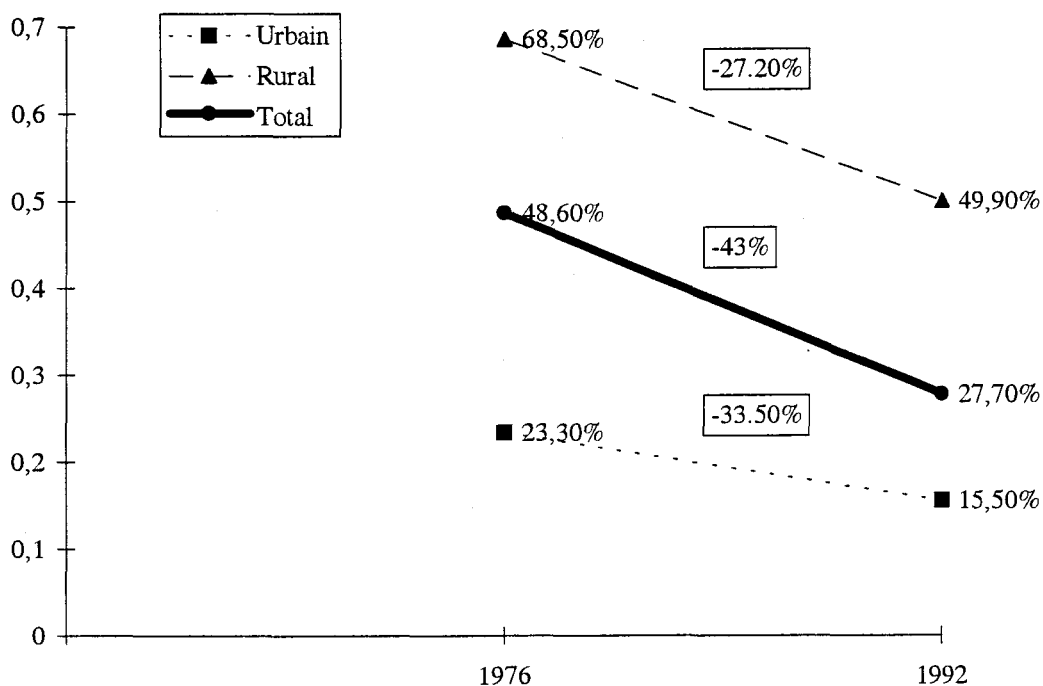
Si, globalement, 72,1 % des Boliviennes (de 6 à 19 ans) sont scolarisées en 1992, en milieu urbain, leur part est de quatre femmes sur cinq (80,9 %) pour trois sur cinq à la campagne

(59,3 %) : une Bolivienne qui vit à la campagne a donc une probabilité moindre d'être scolarisée que celle qui vit en ville.

De plus, la discrimination sexuelle vis-à-vis de la scolarité augmente en milieu rural. D'après le recensement de 1992, si les femmes représentent 48,11 % de la population (de 6 à 19 ans) scolarisée, en milieu rural, elles représentent 45,53 % : le clivage rural/urbain renforce donc l'inégalité sexuelle.

De la même manière, parler de l'analphabétisme en général n'a pas de sens, tant la situation des villes et celle des campagnes divergent sur ce point : en milieu urbain, moins d'un dixième de la population est analphabète (8,9 %) alors que plus d'un tiers des ruraux ne savent ni lire ni écrire (36,5 %) Le contraste est frappant chez les femmes : la part des analphabètes est de 15,5 % en ville, pour pratiquement une femme sur deux en milieu rural (49,9 %).

XIV. Evolution des taux d'analphabétisme de la population féminine (+ de 15 ans) entre 1976 et 1992, selon le milieu (rural/urbain)



Source : INE, 1993.

Le clivage rural/urbain est incontournable pour rendre compte des accès différents des Boliviennes à l'éducation, aussi bien en termes de scolarisation que d'alphabétisation, mais il ne suffit pas.

Selon l'Institut National de Statistiques¹⁶, les femmes actives sont plus nombreuses que les hommes parmi les jeunes de 20 à 24 ans : elles travaillent plus tôt en raison de leur qualification professionnelle plus faible, de la nécessité de s'occuper des enfants, des tâches domestiques, c'est-à-dire de leur « rôle reproductif ». On l'a vu, elles sont surtout paysannes, commerçantes, employées domestiques, emplois moins qualifiés, à faible productivité et de moindres revenus, par rapport aux emplois masculins. Cependant, une part non négligeable de femmes travaille dans l'enseignement et dans les « services de la santé » où elles occupent des professions intermédiaires.

Le schéma de la femme non qualifiée avec de faibles revenus est donc un schéma incomplet qui ne rend pas compte de la réalité de toutes les femmes en Bolivie.

Selon l'Institut National de Statistiques¹⁷, en 1991, 57,7 % des employées domestiques qui habitent les capitales des différents départements en Bolivie ont le niveau d'instruction élémentaire, *Basico*, et 37,2% d'entre elles le niveau *Intermedio* ou *Medio*. De même, 49,1 % des commerçantes détiennent le niveau *Basico* et 41,7 % le niveau intermédiaire ou moyen. Ces chiffres montrent un niveau d'instruction faible pour ces deux groupes de femmes.

Même si je ne dispose pas d'autres données chiffrées qui croisent « groupes professionnels » et « niveau d'instruction », on sait qu'en 1992, 8,5 % de la population active féminine des capitales boliviennes (chefs-lieux des départements) ont un niveau d'études universitaires. On peut émettre l'hypothèse qu'elles occupent principalement les professions de l'enseignement et de la santé, les plus féminisées.

Le rapport des femmes à l'instruction n'est donc pas unique mais multiple. Il varie d'un département à l'autre en Bolivie, mais aussi dans un même département, selon que l'on se situe

¹⁶ INE, *Bolivia, Estabilidad, Crecimiento y Desarrollo Social*, La Paz, 1992.

¹⁷ *Ibid.*

en milieu rural ou en milieu urbain. De plus, le niveau d'instruction diffère en fonction de l'appartenance socio-professionnelle des femmes.

Si l'accès à l'éducation n'est pas identique pour toutes les femmes, elles ne sont pas non plus égales face à certains indicateurs démographiques tels que la fécondité.

1.3. Fécondité, Mortalité infantile, Nuptialité

La Bolivie a, en 1992, le taux de fécondité le plus élevé d'Amérique du Sud : d'après le recensement de 1992, une femme bolivienne en âge de procréer (de 15 à 49 ans) a, en moyenne, cinq enfants. De 1976 à 1992, il a pourtant décliné de 23,08 %, chaque femme avait, en 1976, 6,5 enfants en moyenne. Malgré cette baisse, il dépasse encore, en 1992, de plus de un et demi le taux moyen d'Amérique du Sud (3,4 enfants).

Là encore, la distinction entre milieu rural et milieu urbain s'impose : une femme, à la campagne, a en moyenne 6,3 enfants, pour une moyenne de 4,2 en ville et la tranche d'âge de 0 à 4 ans regroupe 16 % de la population rurale, pour 13 % de la population urbaine.

Mais si la Bolivie est le pays qui compte le plus d'enfants par femme en Amérique du Sud, il connaît également un taux élevé de mortalité infantile : juste après le Pérou, qui connaît un taux de 75,8 ‰, en Bolivie, 75 enfants pour mille meurent avant d'atteindre l'âge de un an. Notons que ce taux était de 151 ‰ en 1976, il a donc été réduit de moitié en douze ans.

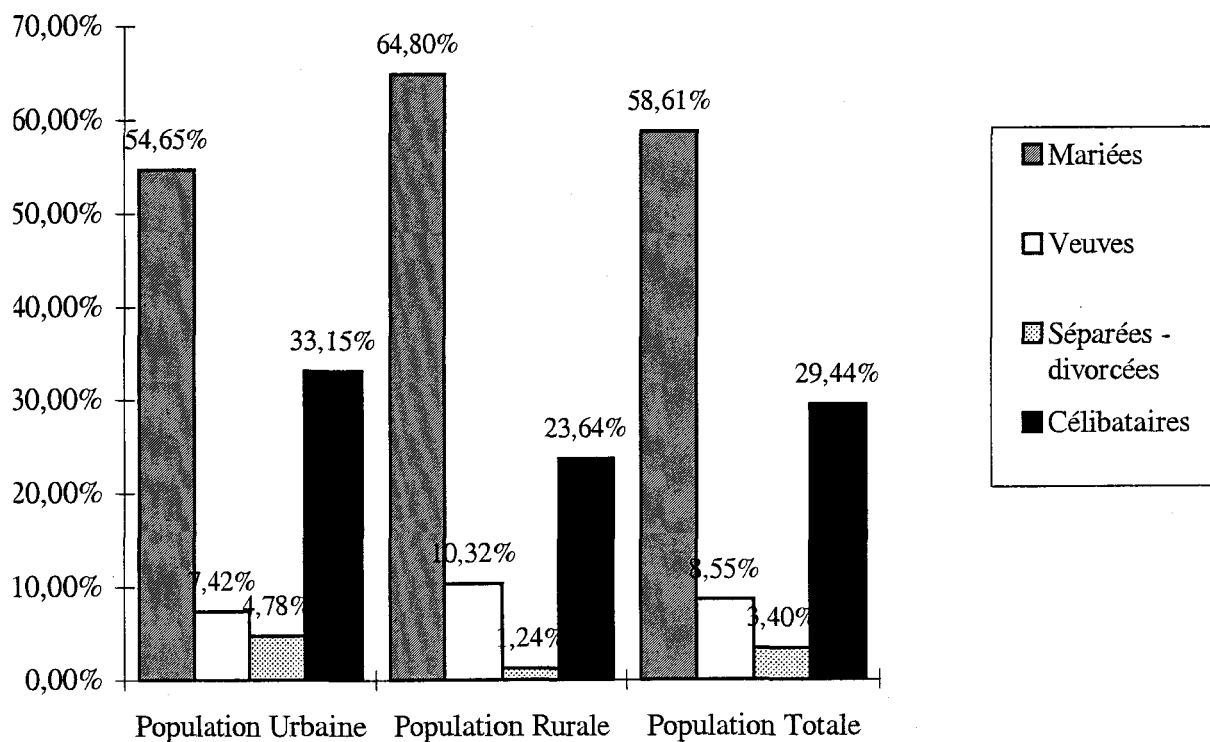
L'écart entre milieu rural et milieu urbain est considérable : en ville, 58 enfants sur mille meurent avant d'avoir un an, pour 94 ‰ à la campagne. Ce contraste est un bon indicateur des conditions de vie différentes en termes d'équipements sanitaires et sociaux, de moyens hospitaliers, de soins médicaux.

Pour mieux comprendre la situation de la femme dans la société bolivienne, intéressons-nous maintenant au taux de nuptialité et surtout à l'âge du mariage. Il faut savoir que 95 % de la

population bolivienne se marie au moins une fois dans sa vie. D'autre part, l'âge moyen du mariage (le premier) est de 23 ans pour les femmes et 25 ans pour les hommes.

Là encore, le clivage rural/urbain semble pertinent : à la campagne, les hommes se marient en moyenne à 24 ans et les femmes à 22 ans. Puisque les femmes se marient plus tard en ville, il n'est donc pas étonnant que l'on y trouve une part plus importante de célibataires, de 33,15 %, pour 23,64 % en milieu rural.

XV. Répartition de la population féminine (+ de 15 ans) selon la situation familiale en 1992



Source : INE, 1993.

D'autre part, si 3,4 % des femmes de plus de 15 ans sont divorcées en 1992, leur part n'est que de 1,24 % à la campagne : le divorce est avant tout un phénomène urbain.

Par conséquent, la part des femmes mariées et des veuves est moins importante en ville qu'en milieu rural. Mais ce sont des valeurs relatives, en termes de répartition de la population féminine.

En valeur absolue, les femmes mariées sont plus nombreuses en ville (644 415 pour 489 665 à la campagne), ainsi que les veuves (87 504 pour 78 000 en milieu rural), tout simplement parce que l'on trouve plus de femmes en ville. En effet, beaucoup de femmes quittent la campagne pour trouver du travail : en milieu rural, on compte 102 hommes pour 100 femmes, alors qu'en milieu urbain, la tendance s'inverse : on compte 94 hommes pour 100 femmes. Les villes sont donc plus féminisées et ceci est surtout le fait des femmes de 15 à 64 ans, « en âge de travailler » : en ville, 58 % des femmes ont entre 15 et 64 ans, pour 50 % en milieu rural. Tout ceci contribue à montrer qu'il existe un exode rural de femmes à la recherche d'un travail en ville.

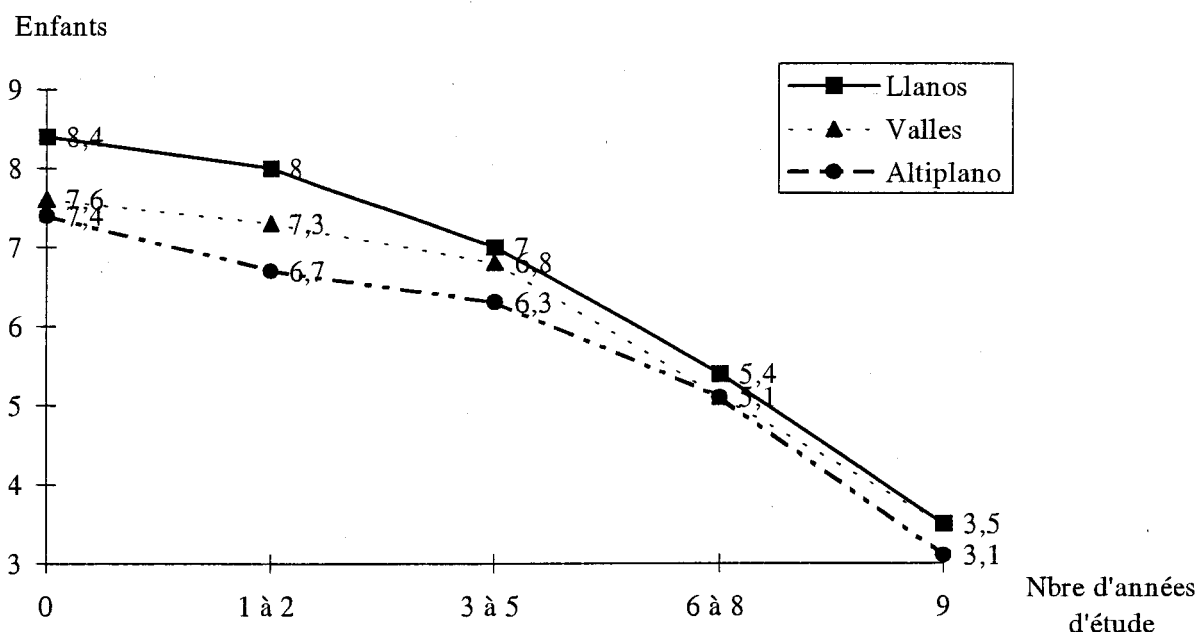
Cet aperçu très général des taux de fécondité, de mortalité infantile, de nuptialité ne suffit pas à rendre compte de l'hétérogénéité des situations familiales des femmes. Pour mieux la mettre en évidence, intéressons-nous de plus près aux taux de fécondité en essayant de déceler certaines régularités, certains rapprochements possibles entre des particularités démographiques et des sous-ensembles de femmes définis par les critères tels que le niveau d'instruction et l'appartenance à une couche sociale.

Pour étayer mon propos, je ne dispose que de données relatives à 1976 : Gerardo Gonzalez et Valeria Ramirez¹⁸ montrent que plus le niveau d'études des femmes est élevé, moins celles-ci ont d'enfants, quelle que soit la région dans laquelle on se situe. En effet, les auteurs découpent le territoire bolivien en trois grands ensembles : L'Altiplano, les Vallées (*Valles*) et les plaines (*Los Llanos*). La première région est composée des départements de Oruro, Potosi et La Paz ; la deuxième, de Cochabamba, Chuquisaca et Tarija ; et la troisième de Santa Cruz, Beni et Pando.

¹⁸ Gerardo Gonzalez et Valeria Ramirez, « Heterogeneidad socio-espacial y fecundidad diferencial en Bolivia », *Notas de población*, Diciembre 1981, n°2. En s'appuyant sur le recensement de 1976, les auteurs mettent en évidence la variation des taux de fécondité en fonction du niveau d'instruction des femmes.

XVI. Taux Global de Fécondité selon la région et le niveau d'instruction de la mère en

1976



Source : Gerardo Gonzalez et Valeria Ramirez, 1981.

L'écart entre les femmes qui n'ont pas d'instruction et celles qui ont suivi neuf années d'études est considérable : il est de quatre enfants environ pour les régions des *Valles* et de l'*Altiplano* et atteint cinq enfants dans les *Llanos* (de 8,4 à 3,5 enfants).

Selon Gerardo Gonzalez et Valeria Ramirez, le niveau d'instruction n'influence pas directement la baisse de la fécondité, mais se conjugue à un ensemble d'autres facteurs sociaux qui, eux, peuvent avoir un impact sur le comportement reproductif : la durée de scolarité plus longue retarde l'âge du mariage ; le niveau d'instruction plus élevé permettrait également d'avoir un meilleur accès à l'information concernant les moyens de contraception. Enfin, on trouve une part plus importante de femmes salariées chez celles qui ont un niveau d'études élevé : elles peuvent avoir plus d'aspirations en termes de mobilité sociale et développer une certaine conception de la famille, avec un nombre d'enfants réduit. En effet, quelle que soit la région considérée, là encore, il existe un lien étroit entre la fécondité et l'activité des femmes : dans le cas des *Llanos*, les femmes inactives ont un taux de fécondité de 7,5 enfants, alors qu'il

est de 4,4 chez les femmes actives. Parmi ces dernières, on a une différence de un enfant entre les femmes salariées (4) et non salariées (5,1 enfants en moyenne).

Au-delà du niveau d'instruction des femmes, le taux de fécondité varie donc en fonction de l'appartenance à une couche sociale particulière. Les auteurs divisent la population bolivienne en cinq secteurs sociaux :

- Le secteur *medio-alto*, qui comprend les couches sociales « moyennes » et « élevées » ;
- le secteur « non agricole salarié » ;
- le secteur « non agricole non salarié » ;
- le secteur « agricole salarié » ;
- et enfin, le secteur « agricole non salarié ».

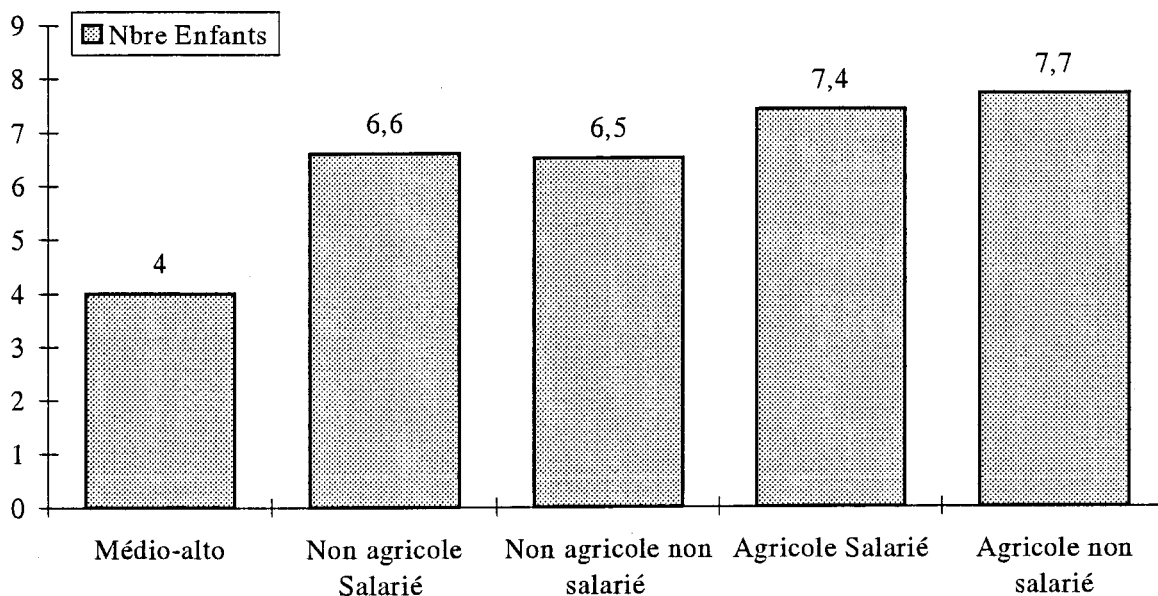
Les quatre derniers secteurs constituent la couche sociale *baja*, c'est-à-dire la plus basse.

Pour établir cette distinction, les auteurs utilisent trois critères :

- Pour décider qu'une profession a un rang plus ou moins élevé dans l'échelle sociale, les auteurs prennent en compte le niveau d'instruction des chefs de famille actifs dans chaque profession : sont considérés comme appartenant à la couche *medio-alto* les professions dans lesquelles 70 % des chefs de famille ont suivi plus de six ans d'études.
- Deuxièmement, les auteurs prennent en compte le critère d'appartenance du chef de famille à la branche économique de l'agriculture.
- Enfin, ils distinguent les salariés (ouvriers et employés) des non-salariés («travailleurs à leur compte » et « travailleurs familiaux non rémunérés »).

Que ce soit dans la région de l'Altiplano, des *Valles* ou des *Llanos*, on observe un écart important entre le secteur *medio-alto* et les autres secteurs sociaux. Le graphique suivant concerne la région de l'Altiplano.

XVII. Taux de Fécondité par secteur social du chef de famille dans la région de l'Altiplano en 1976



Source : Gerardo Gonzalez et Valeria Ramirez, 1981.

Dans les foyers où le chef de famille a suivi plus de six ans d'études, on compte en moyenne quatre enfants alors que dans les autres secteurs, le taux de fécondité s'échelonne de 6,6 à 7,7 enfants. De même, quand le chef de famille travaille dans l'agriculture, le taux de fécondité est supérieur (7,7) de un enfant environ par rapport à la branche économique non agricole. Parmi les couches sociales les moins élevées, on trouve donc plus d'enfants chez ceux qui travaillent dans l'agriculture et particulièrement chez les non-salariés.

Le taux de fécondité est donc loin d'être uniforme sur le territoire bolivien. Selon le niveau d'instruction, la couche sociale, la branche d'activité, le nombre d'enfants par femme n'est pas le même.

A travers les clivages professionnels, démographiques, éducatifs se dessine une diversité sociale de femmes en Bolivie. L'activité de la vente absorbe une part importante de la population active féminine, surtout en ville. Intéressons-nous maintenant au secteur des

commerçantes, en tant que secteur particulier de la population des Boliviennes : quels sont leurs niveaux de qualification, leurs revenus ?

Il ne faut pas oublier qu'à l'intérieur de la population bolivienne, les clivages sociaux se mêlent à des distinctions culturelles, « ethniques ».

2. Les commerçantes

Le but est ici de repérer certaines tendances statistiques, à partir des données disponibles. Il faut tout d'abord préciser qu'il existe peu de données chiffrées sur les commerçantes : on dispose plus d'informations sur l'ensemble du secteur « familial »¹⁹, ou sur les « travailleurs à leur propre compte », sous-ensemble de ce secteur, et les études sur les vendeuses elles-mêmes s'appuient souvent sur des petits échantillons. Cependant, il est parfois possible de les recouper et de vérifier ainsi leur fiabilité.

Les entretiens que j'ai réalisés comportent également une partie biographique. Même s'ils n'ont aucune visée quantitative, il me semble intéressant de les mettre en parallèle avec certains parcours « classiques » des vendeuses.

2.1. Caractéristiques générales

2.1.1. Des migrantes...

La population active occupée dans le commerce de détail est composée, pour plus de la moitié, de migrants, soit 56 % en 1991, et d'une grande majorité de femmes, soit 80 %²⁰.

¹⁹ Le secteur « familial » regroupe les deux catégories professionnelles suivantes : les « travailleurs à leur propre compte » et les « travailleurs familiaux non rémunérés », dans la nomenclature de l'INE [Instituto Nacional de Estadísticas].

²⁰ José Baldivia, Bruno Rojas, *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, Fundación Milenio, 1995, p. 109-110.

Doit-on pour autant en conclure que cette activité absorbe les nouvelles venues de la campagne ? Les vendeuses sont-elles des migrantes récentes ?

Il n'existe malheureusement pas de données sur cet aspect concernant exclusivement les commerçantes de La Paz. On peut dire cependant qu'elles appartiennent, pour la plupart, au secteur « familial » ; elles sont surtout des « travailleuses à leur propre compte » et des « travailleuses familiales non rémunérées »²¹. Ce secteur est constitué d'une majorité de migrants (61,4 %). Pourtant, parmi eux, très peu sont des migrants récents : seulement 10 % ont migré depuis moins de 5 ans. Au contraire, la branche du service domestique absorbe une part plus importante de nouveaux venus : 26 % d'entre eux ont migré à La Paz depuis moins de cinq ans. D'ailleurs, les employé(e)s domestiques sont, en général, plus jeunes : leur âge moyen en 1991 est de 24,9 ans alors que celui des personnes qui travaillent dans le secteur « familial » est de 36,8 ans²². Concernant plus précisément les commerçantes de La Paz, la recherche de Jonny Miranda Rodriguez confirme cette idée puisque, sur un échantillon de 141 vendeuses de la capitale, l'âge moyen est de 36 ans²³.

Regardons maintenant la catégorie des « travailleurs à leur propre compte » [TCP] : l'étude de Silvia Escobar de Pabón et Roberto Casanovas Sainz qui porte sur la ville de La Paz²⁴ va dans le même sens : si 52,5% des TCP sont migrants en 1983, ils sont surtout des anciens (c'est-à-dire 49,4 %).

Toutes ces données convergent vers l'idée selon laquelle les migrantes récentes seraient tout d'abord employées domestiques et, seulement après avoir rassemblé un certain capital et accumulé les connaissances suffisantes sur le marché du travail en ville, elles s'installeraient à leur compte, notamment dans la vente.

Ainsi, le terme générique de « migrants » rassemble des réalités différentes ; il ne nous renseigne pas sur le lieu d'origine. Les vendeuses de La Paz viennent-elles de la campagne ?

²¹ Rappelons que sur 100 activités commerciales, 83,99 sont familiales en 1995. Cf. données de l'enquête sur les Foyers citée par Natasha Loayza, *op. cit.*, p. 208.

²² Encuesta Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991, citée par CEDLA, *Informe social Bolivia I. Balance de indicadores sociales*, La Paz, ILDIS, 1994, p. 44.

²³ Jonny Miranda Rodriguez, *Relación de producción y clase social*, La Paz, UMSA, Tesis, Carrera Economía, 1993.

²⁴ Roberto Casanovas Sainz et Silvia Escobar de Pabón, *Los trabajadores por cuenta propia en La Paz*, La Paz, CEDLA, 1988, p. 54.

Les « travailleurs à leur propre compte » [TCP] de La Paz, non-originares de cette ville, sont davantage des migrants ruraux (67 %) – comparativement à l'ensemble de la population active migrante qui provient plus du milieu urbain (57 % sont originaires de la campagne)²⁵. Le travail exercé par les TCP semble s'inscrire dans la continuité des formes d'organisation du travail à la campagne, à savoir l'organisation familiale du travail.

2.1.2. ...Peu instruites

Etant donné la part importante de migrants, et plus précisément de migrants ruraux, parmi les « travailleurs à leur propre compte », leur niveau d'instruction inférieur à celui de l'ensemble de la population active n'est pas surprenant – on connaît maintenant le fossé existant entre la ville et la campagne en matière de scolarisation - : les TCP ont effectué en moyenne 3,8 années d'études alors que la moyenne est de 7, 5 années pour l'ensemble de la population active²⁶.

Une autre étude réalisée par Silvia Escobar de Pabón confirme cette tendance : en 1989, sur 100 actifs occupés dans le secteur familial à La Paz, 62,8 n'ont pas atteint un niveau d'étude supérieur au cycle *intermedio* (jusqu'à 15 ans environ), alors que dans le secteur de l'entreprise [*empresarial*], par exemple, cette population constitue moins d'un tiers (31 %)²⁷.

Qu'en est-il des vendeuses ?

La recherche réalisée en 1992 par Sandro N. Marquez Calvo, auprès d'un échantillon de 249 commerçantes *callejeras* [de rue] de La Paz, montre leur faible niveau d'instruction, à l'image de l'ensemble du secteur familial : seules 37 % ont un niveau d'étude supérieur au cycle *Intermedio*²⁸.

2.1.3. La vente : une activité instable ?

La notion la plus répandue pour qualifier l'activité de la vente est celle d' « instabilité ». Selon un questionnaire administré auprès d'un échantillon de 100 « micro-commerçantes » de La

²⁵ *Ibid.*, p. 55.

²⁶ Même si ces chiffres sont anciens [1980], ils peuvent fournir une tendance sûrement vérifiable encore aujourd'hui, *Ibid.*, p. 57.

²⁷ Silvia Escobar de Pabón, *Crisis, política y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, 1985-1989*, La Paz, CEDLA, Temas urbanos, 1990.

²⁸ Sandro N. Marquez Calvo, *El comercio informal en la ciudad de La Paz, Teoría y evidencia empírica*, La Paz, Tesis, UMSA, Carrera Economía, 1992, p. 117.

Paz, 88 % sont prêtes à laisser l'activité commerciale pour une autre plus stable²⁹. Mais ce constat demande un éclaircissement quant à la définition du terme « instabilité ». Pour cela, intéressons-nous à l'ancienneté de l'activité, qui peut être un indicateur de la plus ou moins grande stabilité du travail.

Les commerçantes changent-elles régulièrement d'activité ?

L'étude de Silvia Escobar de Pabon et Roberto Casanovas Sainz sur « les travailleurs à leur propre compte » de La Paz montre que, contrairement à l'idée défendue dans de nombreuses investigations, ce secteur peut être considéré comme stable : en 1980, l'ancienneté moyenne y est de 10 ans. Plus du tiers des TCP (35 %) a une ancienneté supérieure à dix ans et 40 % d'entre eux ont commencé à travailler dans ce secteur lors des cinq dernières années. Et c'est notamment dans la branche du commerce que l'ancienneté est la plus importante³⁰.

De même, la thèse de Jonny Miranda Rodriguez, qui s'appuie sur un échantillon représentatif de commerçantes au détail, réparties dans 10 marchés de El Alto et 14 de La Paz³¹, montre que plus du tiers des enquêtées (36%) vendent depuis plus de cinq ans.

L'instabilité du travail qui caractérise souvent le secteur familial et, en particulier, l'activité commerciale est donc à relativiser. En réalité, on constate plus une tendance à rester dans la même activité, en tout cas à La Paz³². Quand les vendeuses se plaignent de l'instabilité de leur activité, il s'agit plus d'une fluctuation des revenus : le type de marchandises vendues, les lieux de vente, les horaires peuvent varier en fonction de la demande des consommateurs, mais il semble qu'à partir du moment où les femmes commencent à vendre, elles continuent.

2.1.4. En général, des revenus faibles

Pratiquement toutes les études soulignent le manque d'information sur ce thème et, moi-même, j'ai pu faire l'expérience du silence d'une partie importante de la population enquêtée à ce sujet.

²⁹ Jonny Arratia Rodriguez, *Empleo y subempleo en el microcomercio callejero*, La Paz, UMSA, Tesis, Carrera Economía, 1992, p. 111.

³⁰ Roberto Casanovas Sainz, Silvia Escobar de Pabón, *op. cit.*, p. 59. Il faut examiner ces données avec un certain recul, étant donné leur caractère ancien (en 1980).

³¹ Jonny Miranda Rodriguez, *op. cit.*

³² A El Alto, les commerçantes récentes sont beaucoup plus nombreuses.

Par conséquent, les réponses, peu nombreuses, ne sont pas forcément significatives : par exemple, selon l'étude de Jonny Miranda Rodriguez, le revenu quotidien moyen des commerçantes est de 4,57 bolivianos, soit 155 par mois en 1992³³. Mais, comme le souligne l'auteur, cette estimation ne concerne que 40% de l'échantillon, car la majorité (60%) des enquêtées disent ne pas savoir combien elles gagnent.

Les raisons de ce silence sont multiples. Parmi celles-ci, on peut avancer le fait que le revenu est systématiquement réinvesti dans le capital. De plus, une part des marchandises proposées à la vente est incorporée directement dans la consommation familiale. Les commerçantes vivent davantage au jour le jour, et se fournissent directement avec l'argent des clients. Parfois, elles n'achètent pas leur produit car les grossistes, *mayoristas*³⁴, leur font crédit. Et, à leur tour, les *minoristas* accordent parfois cette faveur aux clients. Tout ceci contribue à brouiller les frontières entre le capital, le revenu et la consommation familiale et donc à grossir la zone d'ombre relative aux revenus des vendeuses. Pour autant, on sait bien qu'elles ne s'y trompent pas, faisant preuve d'une grande capacité de mémorisation, car beaucoup ne tiennent pas de livres de comptes. La volonté de ne pas se confier sur ce point est donc aussi à prendre en compte.

Au-delà de la question de la fiabilité des chiffres obtenus, les différentes études mettent en évidence certaines tendances à prendre en compte.

Tout d'abord, si l'on s'intéresse à l'ensemble des commerçants, on constate une distribution très inégale de leurs revenus et de leurs capitaux. Selon l'enquête de Silvia Escobar de Pabon et Roberto Casanovas Sainz, parmi l'ensemble des « travailleurs à leur propre compte », la branche commerciale est celle où la concentration des revenus est la plus importante : en 1983, 20 % des commerçants, les plus riches, détiennent 61,43 % du revenu global, alors que 20 %, les plus pauvres, ne représentent que 3,11 % du montant total des revenus. C'est donc aussi dans cette activité que l'indice de Gini est le plus élevé : 0,5470 (par exemple, il n'est que de 0,2728 dans la branche de la construction)³⁵.

³³ Jonny Miranda Rodriguez, *op. cit.*, p. 86.

³⁴ Je reviendrai sur les relations avec les grossistes dans l'introduction de la deuxième partie.

³⁵ Roberto Casanovas Sainz et Silvia Escobar de Pabón, *op. cit.*, p. 72-73.

A travers cette répartition très inégale des revenus, se lit une grande hétérogénéité des commerçantes. Plus on avance dans la chaîne de circulation, c'est-à-dire plus il y a d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur, plus la part de bénéfice de la commerçante au détail, la *minorista*, qui représente le dernier maillon de la chaîne, est infime et plus, finalement, les disparités entre les revenus des vendeuses se creusent. Ces chiffres, avancés par Jonny Miranda Rodriguez, montrent bien le fossé existant entre les cas extrêmes : en 1992, certaines *mayoristas* [« grossistes »] possèdent un capital supérieur à 10000 \$US, alors que celui de la majorité des *minoristas* est inférieur à 100 \$US³⁶.

Et même parmi les commerçantes au détail, des écarts importants sont visibles. Au-delà de la recherche de chiffres exacts, ce sont surtout les grandes variations qui retiennent l'attention. Par exemple, dans son étude sur le « micro-commerce » - appelé aussi « petit commerce de rue »-, à La Paz, Jonny Arratia Rodriguez relève, sur un échantillon de 100 commerçantes, un revenu mensuel moyen de 197 bolivianos, s'échelonnant de 30 à 750 bolivianos, en 1992. Cette inégalité extrême concerne également les capitaux qui varient de 15 à 3000 *bolivianos*, le capital moyen s'élevant à 467,35 *bolivianos*³⁷.

Autre exemple : dans la thèse de Sandro N. Marquez Calvo qui porte sur 249 vendeuses de rue de La Paz et El Alto, le montant du capital moyen est égal à 287 *bolivianos*³⁸, mais, là encore, la différence entre les valeurs extrêmes est frappante ; elles s'étalent de 45 à 1240 *bolivianos*. Et si le revenu mensuel moyen des commerçantes enquêtées est de 135 bolivianos, les revenus sont aussi très contrastés puisqu'ils varient entre 50 et 510 bolivianos³⁹. L'auteur distingue ensuite deux cas de figure : les revenus « suffisants » et « insuffisants » [*alcanza/no alcanza*]. 47 % des commerçantes ont un revenu insuffisant et, pour 29 %, leur revenu permet seulement de couvrir les besoins alimentaires⁴⁰. Autrement dit, la majorité des *comerciantes minoristas* connaît de grandes difficultés financières.

³⁶ Jonny Miranda Rodriguez, *op. cit.*, p. 125.

³⁷ Jonny Arratia Rodriguez, *op. cit.*, p. 106.

³⁸ Sandro N. Marquez Calvo, *op. cit.*, p. 65.

³⁹ *Ibid.*, p. 69.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 127.

En effet, au-delà de la très grande hétérogénéité des activités commerciales, on sait que la plupart d'entre elles rapportent un revenu faible et que les vendeuses se trouvent souvent dans une situation précaire ; globalement, malgré une certaine stabilité de l'activité de la vente, en terme d'ancienneté, elles ne parviennent pas à augmenter leurs revenus et leurs capitaux. De plus, les commerçantes du secteur familial connaissent une baisse importante de leurs revenus entre 1987 et 1991 (exactement de -29% ⁴¹), en raison, semble-t-il, de la concurrence accrue.

Lié à la question de l'insuffisance des revenus, le problème qui se pose immédiatement est la détermination d'un seuil au-dessous duquel les besoins élémentaires ne peuvent être couverts.

En mars 1992, le gouvernement de Jaime Paz Zamora établit un salaire minimum national de 135 *bolivianos* par mois, à travers le décret 23 093. Cette estimation, très faible, obéit surtout au jeu de l'offre et de la demande de travail, dans un contexte d'excédent de la force de travail. Le CISEP [Centre d'investigation est de service populaire], en octobre 1992, n'aboutit pas du tout aux mêmes calculs : il détermine l'ensemble des dépenses mensuelles d'une famille de cinq personnes, en termes d'alimentation, de logement, d'éducation et, enfin, d'habillement, s'élevant au total à un minimum de 1224,79 *bolivianos* - ce chiffre sera d'ailleurs repris par la Centrale Ouvrière Bolivienne -, ce qui correspond à 9 salaires minima, si l'on se réfère au calcul du gouvernement⁴².

Toutes les données précédemment exposées montrent que la plupart des *comerciantes minoristas* a des revenus inférieurs aux montants cités. Si l'on prend en compte l'estimation du salaire mensuel minimum, la majorité des revenus des vendeuses n'atteint pas ce seuil⁴³. Quant aux dépenses familiales estimées par le CISEP, le seul salaire des commerçantes est nettement insuffisant pour en couvrir la totalité. Se pose alors la question suivante : l'activité des vendeuses apporte-t-elle un revenu complémentaire, additionnel ou représente-t-elle la source principale de revenus ? Comment parviennent-elles à pallier, en partie, les difficultés financières ?

⁴¹ CEDLA, *Informe social Bolivia 1, Balance de indicadores sociales*, La Paz, ILDIS, 1994, p. 51. Ce pourcentage concerne le milieu urbain.

⁴² Jonny Miranda Rodriguez, *op. cit.*, p. 89.

⁴³ Cette proportion s'élève à 66,5% si l'on prend, par exemple, l'étude de Sandro N. Marquez Calvo, *op. cit.*, p. 68.

En fait, le revenu des vendeuses est d'autant plus insuffisant qu'une part importante d'entre elles est seule responsable de la subsistance familiale. Selon l'Institut National de Statistiques, en 1992, 17 % des boliviennes déclarent être « chef de famille » ; parmi elles, 57 % sont célibataires, veuves ou divorcées⁴⁴. Le commerce est l'activité où l'on compte la proportion la plus élevée de femmes responsables de leur foyer en milieu urbain, soit 27,5 %⁴⁵ : plus d'un quart des commerçantes apportent le revenu principal de la famille, soit en raison de l'absence de conjoint, soit parce que le revenu de celui-ci est insuffisant ou inexistant. Même si, malheureusement, nous n'avons pas d'informations plus détaillées sur ce point, on peut d'ores et déjà penser que cela n'est pas sans incidence sur le rapport aux activités commerciales et syndicales et même sur le rapport à la protestation. Parmi les vendeuses que j'ai rencontrées, beaucoup sont des femmes seules et l'action protestataire vise avant tout à défendre leur seule source de travail, pour garantir la subsistance familiale. L'absence de conjoint représente-t-elle un frein ou, au contraire, un facteur favorable à l'engagement dans l'activité syndicale ?⁴⁶.

2.1.5. Stratégies de « complément »

Globalement, si l'on regarde les revenus des « travailleurs à leur propre compte », ils ne suffisent pas à assurer la subsistance d'une famille. On comprend donc, dans ce contexte, la nécessité de les compléter : 63 % des membres des familles des TCP sont actifs, alors que ce taux est de 54% pour la population totale⁴⁷.

Concernant maintenant les unités commerciales du secteur familial, en 1989, elles occupent en moyenne 1,4 personnes : on peut donc y voir la participation des « travailleurs familiaux non rémunérés »⁴⁸. L'aide familiale peut représenter une forme de palliatif dans le sens où elle permet d'augmenter la part du travail sans accentuer les coûts financiers.

⁴⁴ INE, Ministerio de Hacienda, *Grupos vulnerables, niños, hijos y mujeres en Bolivia*, La Paz, Fondo de Población de las Naciones Unidas, 1997, p. 128.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 133.

⁴⁶ Voici des pistes de réflexion pour les parties suivantes, relatives aux organisations et aux protestations des vendeuses.

⁴⁷ Roberto Casanovas Sainz, Silvia Escobar de Pabón, *op. cit.*, p. 80. Ces chiffres datent de 1976.

⁴⁸ Silvia Escobar de Pabón, *op. cit.*

Autre moyen d'accentuer la productivité : parmi les membres de la famille des commerçantes de rue étudiées par Jonny Miranda Rodriguez, un enfant de moins de 7 ans sur dix participe à l'activité commerciale (cette part est de 17 % à El Alto)⁴⁹.

D'autres solutions existent, comme le fait d'utiliser une partie du « capital » pour les besoins de la famille, soit en consommant certains produits destinés à la vente⁵⁰ - surtout dans le cas de produits alimentaires -, soit en se servant de l'argent qui sert normalement à renouveler le stock. Bien sûr, ce système ne résout en rien les difficultés financières mais peut représenter un ultime recours pour nourrir la famille dans l'urgence.

L'allongement de la journée de travail représente un moyen supplémentaire d'augmenter le revenu. La recherche de Sandro Marquez Calvo montre que les commerçantes travaillent en moyenne 10h par jour, le maximum s'élevant à 15 h 30. Et la majorité d'entre elles (57 %) travaillent tous les jours de la semaine⁵¹. L'étude de Jonny Arratia Rodriguez confirme cette tendance : les vendeuses de rue vendent en moyenne 6,26 jours par semaine⁵². D'autre part, l'augmentation de la concurrence entraîne une grande concentration des vendeuses en centre ville, dans une stratégie de rapprochement par rapport au client. Ceci se traduit, là encore, par une détérioration des conditions dans lesquelles se déroule la vente : la répression municipale et les conflits entre les vendeuses s'en trouvent accrus⁵³. Certaines cumulent même les lieux de vente ou les « manières de vendre », en mêlant la vente sur des postes fixes, la vente « ambulante » et la participation à des *ferias*⁵⁴.

Enfin, le maintien de liens avec la campagne permet la consommation de produits agricoles donnés ou échangés contre des marchandises d'origine urbaine. Plus largement, l'aide mutuelle, les prêts de la part d'amis, de voisins, de parents sont aussi d'un précieux secours. Les vendeuses ont donc grand intérêt à la fois à entretenir des relations en milieu rural et à multiplier les contacts et les connaissances à La Paz. Dans cette perspective, on comprend mieux la participation active de ces femmes à des organisations d'entraide ou d'assistance,

⁴⁹ Jonny Miranda Rodriguez, *op. cit.*, p. 84.

⁵⁰ Si certaines vendeuses agissent ainsi de manière permanente, cette pratique peut aussi représenter la seule possibilité d'assurer la subsistance familiale.

⁵¹ Sandro N. Marquez Calvo, *op. cit.*, p. 84.

⁵² Jonny Arratia Rodriguez, *op. cit.*, p. 107.

⁵³ Cf. Silvia Escobar de Pabón, *op. cit.*, p. 49.

⁵⁴ Marchés situés à l'extérieur qui ont lieu de manière temporaire.

dans les domaines de la santé, de l'éducation et du logement [comme les « associations de voisins », *Juntas de vecinos*]⁵⁵. Natasha Loayza Castro, à partir d'une enquête réalisée auprès de 60 femmes d'origine *aymara* de La Paz et El Alto, pour la plupart commerçantes, présente l'ensemble des « réseaux sociaux » qu'elles mettent en place autour de leur activité économique⁵⁶. Elle montre que l'existence de relations avec la campagne a une incidence réelle sur la réussite de leur activité, en même temps qu'elle représente un soutien psychologique, à travers l'envoi de colis, le don de produits agricoles, les différentes visites dans la communauté rurale au moment des fêtes⁵⁷. Parallèlement, en ville, elles cultivent des relations avec les fournisseurs, les clients, leurs collègues elles-mêmes, pour obtenir, par exemple, le prêt de produits et de capital ou bien un poste de vente sur les marchés. L'auteur perçoit ces réseaux, non seulement comme un moyen, pour ces femmes, de conjurer la précarité matérielle, mais également comme une résistance contre la domination patriarcale et ethnique : ils contribuent, en tissant tout une série de liens de solidarité autour de l'activité économique, à l'autonomisation des femmes *Aymaras*, par leur travail.

La liste des stratégies employées par les vendeuses pour faire face aux revenus insuffisants n'est bien sûr pas exhaustive : bien d'autres astuces naissent de l'obligation et de la capacité de se battre ou de se « débattre », dans la vie quotidienne.

Cette présentation dessine un profil « type » des vendeuses de La Paz : la plupart d'entre elles sont migrantes, d'origine rurale, leurs revenus sont globalement faibles... Mais ce portrait succinct ne suffit pas car ce secteur est marqué par de grandes inégalités. Quant à l'activité de la vente elle-même, on peut dire que les conditions de travail ont tendance à se détériorer en raison de multiples stratégies pour augmenter le nombre de clients, au prix d'une « auto-exploitation » des vendeuses et de leur entourage familial, avec notamment le travail des enfants. En même temps, c'est aussi cet esprit de « débrouille » qui est frappant, avec

⁵⁵ De ce point de vue, l'appartenance à un syndicat peut être aussi interprétée comme une stratégie relationnelle, visant l'élargissement du réseau d'alliés en même temps que la défense des intérêts des vendeuses.

⁵⁶ Natasha Loayza Castro, *op. cit.*

⁵⁷ *Ibid.*, p. 139.

notamment le fait qu'elles parviennent à tirer parti de leurs origines rurales, tout en cultivant les relations en ville.

Pour approcher au mieux la complexité de l'insertion sociale des vendeuses de La Paz, il faut compléter cette présentation plus quantitative par l'étude des distinctions culturelles et ethniques à l'intérieur de la population féminine car la société bolivienne est à la fois stratifiée socialement et façonnée culturellement.

2.2. Approche socio-ethnique des vendeuses

La plupart des vendeuses de La Paz se distinguent par leur apparence vestimentaire dont la *pollera* est le principal attribut. Elles sont qualifiées de *cholas*, ce que l'on peut traduire très brièvement par « indiennes en ascension sociale ».

Le terme de *chola* prend donc sens par rapport à celui d'indienne et on ne peut le définir sans s'interroger préalablement sur les découpages socio-ethniques à l'œuvre dans la société bolivienne.

2.2.1. Indias / señoras

François Bourricaud propose une synthèse des différences culturelles au Pérou, au début des années 60⁵⁸. Même si ces distinctions ont largement évolué, la démarche de l'auteur et, plus précisément, la manière dont il appréhende la question de la définition de l'Indien demeure pertinente aujourd'hui, y compris pour la situation bolivienne. Bien sûr, cette approche sera complétée ensuite par des analyses plus récentes, dans le contexte bolivien. Selon l'auteur, n'importe quelle personne qui vit au Pérou sait distinguer un Indien d'un *misti*⁵⁹. Ils parlent des langues différentes, ne portent pas les mêmes vêtements, n'ont pas les mêmes habitudes culinaires, n'ont pas la même conception de la fête... Même si, « historiquement, "créole"

⁵⁸ François Bourricaud, *Changement à Puno, Etudes de Sociologie Andine*, Paris, IHEAL, 1962, p. 17.

⁵⁹ « Misti »: « terme dont se servent les indiens pour désigner les non-indiens, blancs ou métis ». Cf. François Bourricaud, *op. cit.*, p. 13.

désignait "l'Espagnol né en Amérique"⁶⁰, par extension, on parle d'une "culture créole", d'une musique ou d'une cuisine créole dont, par exemple, le canard au riz [*Arroz con pato*] et les soupes de poisson [*chupin*] sont des plats typiques, alors que le *charqui* [viande de mouton salée et séchée au soleil] et le *chuño* [pomme de terre déshydratée] sont considérés comme "typiquement indiens" ».

Dans les fêtes *misti*, on boit de l'alcool et on danse comme dans les fêtes indigènes, mais la signification donnée à ces éléments n'est pas la même : « Les indiens consomment à l'occasion des fêtes d'énormes quantités d'alcool »⁶¹, ils prennent part à une danse, mélange de poésie, de bouffonnerie et de sérieux : on y imite les animaux comme le condor ou le puma à l'aide de masques ; on revêt des costumes qui rappellent ceux des Espagnols de la conquête. Selon François Bourricaud, « La fête rompt avec la monotonie des tâches quotidiennes, mais elle les prolonge en les ennoblissant, /.../ des animaux masqués cérémoniellement seront plus féconds et de meilleure venue »⁶². Le rituel est au centre de la fête. Les fêtes *misti*, quant à elles, n'ont pas le même « sérieux » : la danse *marinera* devient le « langage de la coquetterie » dans la relation amoureuse⁶³. Et si l'alcool est l'objet de défis (c'est à celui qui le supportera le mieux), on boit davantage dans un esprit de concurrence. On fait donc moins appel aux symboles et aux rites chez les *mistis* : « La fête *misti* a perdu beaucoup de la richesse imaginative et symbolique que nous avons cru observer dans la fête indigène » écrit François Bourricaud ⁶⁴.

Autre distinction culturelle de taille : les *mistis* parlent espagnol alors que les Indiens parlent des langues « indigènes », comme, par exemple, le *quechua* et l'*aymara*. Ceux qui parlent à la fois espagnol en plus d'une langue « native » sont plutôt qualifiés de *mestizos* ou *cholos* à une nuance près : selon Julian Pitt Rivers, « les *cholos* sont censés être bilingues, mais ils ne parlent pas toujours très bien l'espagnol », alors que les *mestizos* qui le maîtrisent mieux « s'affichent par leur façon de parler, uniquement en espagnol, même s'ils connaissent le *quechua* ou

⁶⁰ François Bourricaud, *op. cit.*, p. 216.

⁶¹ *Ibid.*, p. 207.

⁶² *Ibid.*, p. 209.

⁶³ *Ibid.*, p. 213.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 209.

l'*aymara* »⁶⁵. Les termes de *mistis*, *criollos*, *cholos*, *indios* et *mestizos* seraient donc liés à des groupes linguistiques différents.

Cependant, François Bourricaud montre aussi que ce critère manque de précision : en effet, de plus en plus d'Indiens - surtout les plus jeunes - comprennent et parlent l'espagnol. Les critères de la langue parlée, des vêtements, des habitudes culinaires permettent de dire, sans risque, que les Indiens et les *criollos* se distinguent culturellement. Cependant, les Indiens qui parlent *aymara* et *quechua* ont des traditions culturelles très différentes. Si l'on met en relation les critères de la langue, des costumes et des rites, ils ne se recouvrent pas entre eux : les Indiens, tout comme les *mistis*, ne constituent pas un groupe homogène culturellement.

Autrement dit, on ne peut pas mettre derrière le mot « indien » un contenu culturel qui permette à coup sûr de ne pas s'y tromper : cette appellation sert à qualifier un secteur d'individus très contrastés culturellement.

Les distinctions, les barrières culturelles, aussi floues soient-elles, prennent tout leur sens si on les rapporte à un autre critère : le prestige social. Les groupes « ethniques » qui nous intéressent n'ont aucun fondement biologique, racial, mais ne se comprennent que dans le contexte des relations sociales qui les animent.

Les paysans sont désignés comme *indios*, le métier d'instituteur et de médecin sont des métiers de *criollos* et les commerçants sont identifiés à des *cholos*. La profession paraît donc un bon indicateur (le meilleur) de la qualité d'indien. Dit schématiquement : plus on monte dans la hiérarchie sociale, plus on a un niveau d'instruction élevé et mieux on maîtrise le castillan, moins on est indien, c'est-à-dire subordonné socialement : « certaines professions, par exemple celles qui exigent de l'instruction, sont tenues pour exclusives de la qualité d'indien » écrit François Bourricaud⁶⁶.

Ainsi, même si on ne peut pas identifier à coup sûr les traits culturels qui caractérisent les Indiens, on sait en tout cas qu'ils sont à interpréter sur un fond de domination sociale, qu'ils nourrissent, légitiment, donnent chair à une étiquette sociale. Si l'on reprend les termes de François Bourricaud, « l'ensemble des traits matériels, des manières de penser qui constitue la

⁶⁵ Julian Pitt Rivers, « La culture métisse, : dynamique du statut ethnique », *L'homme*, XXXII, avril-décembre 1992, p. 137. L'auteur s'intéresse ici à la terminologie des statuts ethniques dans les Andes.

⁶⁶ François Bourricaud, *op. cit.*, p. 17.

culture indigène exprime donc symboliquement la situation de l'indigène par rapport au *misti* »⁶⁷. En général, les *mistis* considèrent la culture indienne comme « rétrograde » et la jugent souvent avec mépris et répulsion. L'Indien est perçu comme un « retardé », un « arriéré ». Cette domination de l'Indien se lit à travers les positions sociales qu'il occupe : comme le souligne François Bourricaud, « le *peón* [ouvrier agricole], par exemple, n'est pas seulement subordonné à l'*hacendado* [propriétaire terrien], il dépend encore du *mayordomo* [intendant], du *capataz* [contremaître], etc... ». Ce système de contrôle vertical trouve ses origines à l'époque de la colonisation et se mêle au système de parenté rituelle ou parrainage, hérité du baptême catholique, qui crée des liens inter-personnels, de protection, de réciprocité entre *mistis* et indiens et vient brouiller les rapports de subordination existant. Cette relation de domination est aussi une domination symbolique de l'Indien : « l'indigène occupe des rôles instrumentalement et symboliquement subordonnés »⁶⁸.

En Bolivie, le terme *indio* a le même sens : est désigné comme « indien » celui qui occupe une position dépourvue de prestige social, le prestige étant bien sûr une estimation subjective en fonction des normes dominantes. Mêmes si les définitions de l'Indien varient selon le contexte historique, ce qui est sûr c'est que les Indiens « existent » tant que la domination sociale persiste, puisque, comme l'écrit Jean-Pierre Lavaud : « Dans un contexte de forte inégalité sociale où des groupes imposent de force leurs visions, leurs définitions, leurs classements à d'autres, la perpétuation des Indiens, c'est d'abord la perpétuation de leur stigmatisation. Etre Indien, c'est avant tout supporter un statut social et la représentation qui va avec, fabriqués par le groupe dominant »⁶⁹. Pour ce qui nous intéresse, non seulement les femmes qualifiées d'Indiennes occupent les professions de paysannes alors que les *criollas* travaillent, par exemple, dans l'enseignement ou sont employées de bureau dans l'administration - avec une qualification, un prestige social supérieur - mais, en plus, la langue, les habitudes, les coutumes, les vêtements des paysannes, *aymara* par exemple, sont perçus comme le symbole de leur infériorité. Et, de même qu'au Pérou, le critère linguistique ne permet pas de reconnaître à coup sûr l'Indienne puisque, on l'a vu dans le chapitre précédent, le taux de scolarisation des filles augmente considérablement et, avec lui, la *castellanizacion* croissante vient brouiller les

⁶⁷ *Ibid.*, p. 21.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 22.

⁶⁹ Jean-Pierre Lavaud, « Essai sur la définition de l'Indien : le cas des Indiens des Andes », dans : Jean-Pierre Lavaud (dir.), *Ethnicité et mobilisations sociales*, Paris, L'Harmattan, 2001, p. 59.

limites des catégories. Le recensement de 1992 montre que la part de la population qui ne parle que *quechua* ou *aymara* baisse considérablement entre 1976 et 1992, respectivement de - 35,7 % et - 51,5 %⁷⁰, en raison des exigences du système scolaire (jusqu'à récemment, il n'était pas question d'envisager un enseignement en langue « native »), mais aussi du marché du travail qui demande de plus en plus la connaissance du castillan. Malgré cette maîtrise croissante de l'espagnol, l'emploi du qualificatif « indien » n'en reste pas moins vivace.

Celles que l'on appelle *cholas* se distinguent par leur habillement, maîtrisent l'espagnol et le *quechua* ou, plus fréquemment l'*aymara*, dans la région de La Paz. Mais ces attributs culturels ne suffisent pas non plus à définir les *cholas* : elles sont plus que des bilingues. Ce sont celles qui se détachent de la culture indienne. Pour la plupart commerçantes, elles acquièrent une certaine indépendance financière. Le mot *chola* est avant tout une désignation extérieure, le fruit « d'actes d'attribution »⁷¹ ; il a le sens péjoratif de « parvenues », voulant rappeler par là les « origines » *indiennes*.

Bref, ces catégories ne peuvent être intelligibles qu'en se rapportant à l'interaction sociale entre ces trois groupes : en s'écartant de la culture indienne pour s'intégrer dans la société créole, les femmes *de pollera* veulent s'approcher culturellement des *señoras*⁷², tandis que celles-ci tiennent à garder leur spécificité culturelle, garante de leur prestige social.

2.2.2. Femmes entre deux mondes : les *cholas*

Les vendeuses de La Paz portent, pour la plupart, la *pollera*, et sont qualifiées de *cholas*. Les significations de cette désignation socio-ethnique doivent être analysées car elles sont révélatrices de la place sociale des vendeuses, et l'on ne peut comprendre leurs protestations sans les resituer dans un ensemble d'interactions sociales.

Elisabeth Peredo nous livre, à partir d'entretiens réalisés auprès de vendeuses du marché Camacho à La Paz, une approche de l'identité de la « *chola del mercado* »⁷³.

⁷⁰ INE, 1993, *op. cit.*, p. 37.

⁷¹ Pour reprendre les termes de Claude Dubar, *La socialisation*, Paris, Armand Colin, 1995.

⁷² Les vendeuses de La Paz qualifient les femmes de couches sociales supérieures de *señoras de vestido*, en opposition à elles-mêmes, *de pollera*.

⁷³ Elisabeth Peredo, *Recoveras de los Andes, la identidad de la chola del mercado*, La Paz, ILDIS, Tahipamu, 1992.

Celle-ci se situe entre deux mondes, intégrant aussi bien des éléments culturels provenant de la société créole, occidentale, urbaine, que des éléments d'origine andine. Si elle a des origines *aymara* ou *quechua* (surtout *aymara* dans la région de La Paz), elle veut mettre une distance par rapport à la « culture indienne ». Les *criollas* désignent les vendeuses comme des indiennes pour marquer la barrière qui les sépare.

Mais comment la *chola* se différencie-t-elle concrètement de l'indienne ?

Comme le souligne Elisabeth Peredo, les *cholitas* sont « en jupe, mais une jupe différente, une jupe somptueuse, que la société créole occidentale ne reconnaît pas toujours mais qui se distingue de l'autre jupe, celle de la paysanne »⁷⁴.

Les femmes *indias* portent le plus souvent des jupes en toile noire, alors que celles des *cholitas*, les *polleras*, sont en tissu plus fin, plus coloré, parfois brodé. Elles portent des bijoux surtout à l'occasion des fêtes qui sont le moment par excellence où l'on montre son statut :

Nous [y] allons avec de grandes boucles d'oreilles en or, en or pur ! [Teodora⁷⁵].

Il s'agit là de se distinguer par la qualité de ce que l'on porte. En effet, les paysannes qui arrivent en ville portent des jupes de plus en plus raffinées : se différencier devient de plus en plus difficile et relève pour les *cholitas* de stratégies de plus en plus subtiles. Ce désir de s'écarter le plus possible de la « culture indienne » en s'habillant différemment reflète en fait la volonté d'être traitée autrement (que comme une indienne).

Mais d'où vient le mot *chola* ?

Il existe plusieurs hypothèses quant à son étymologie : certains auteurs s'accordent pour lui donner une origine espagnole : la *chula* qui désigne la couche sociale la plus basse de Madrid⁷⁶. D'autres, au contraire, défendent l'idée selon laquelle le terme serait une

⁷⁴ *Ibid.*, p. 12.

⁷⁵ Entretien réalisé par Elisabeth Peredo, *op. cit.*, p. 122.

⁷⁶ *Ibid.*

castillanisation du mot aymara *chhulu*, se traduisant par métis⁷⁷. Au-delà de ces controverses étymologiques, son sens péjoratif, lui, n'est pas contesté. Le *Cholo* désigne au XVIIIème siècle l'enfant de parents métis et indiens, et fait référence aux métis proches des indiens ou, pour le dire autrement, à la couche sociale la plus basse des métis. Mais, comme l'explique Rossana Barragan⁷⁸, ce métissage biologique est très vite redoublé par un métissage culturel, social, produit lui aussi de la colonisation. Pour échapper au stéréotype négatif de l'indien et éviter le paiement du tribut à la couronne espagnole, de nombreux paysans migrent vers les villes, changent d'apparence vestimentaire, se coupent les cheveux et apprennent l'espagnol. Le développement des activités artisanales, l'augmentation du nombre d'employées domestiques contribuent également à la création d'une couche sociale intermédiaire occupée par une population de *cholos/as*, selon l'appellation des créoles. L'augmentation de cette population n'est donc pas séparable d'un processus de mobilité sociale qui vient brouiller les distinctions ethniques et c'est à partir de la fin du XVIIIème siècle que la *pollera* est progressivement adoptée par les couches sociales « basses mais non indiennes »⁷⁹, dans le but de se distancier du monde des « Indiens » en imitant les *señoras* des couches supérieures de la société qui, elles, abandonnent peu à peu ce vêtement. Ce processus d'imitation s'interrompt puisque, encore aujourd'hui, la *pollera* reste le vêtement distinctif des *cholas*. selon Rossana Barragan, ceci s'explique peut-être par le fait qu'elles préfèrent être au sommet du monde indien qu'en bas de l'univers créole. L'adoption de ce vêtement emblématique pourrait se justifier également par l'évolution de la division du travail et l'avènement d'un statut social intermédiaire particulier. L'activité même des vendeuses leur confère cette position charnière d'échange des produits agricoles produits par les paysans et achetés par les citadins.

Si la profession - révélatrice d'un certain degré de prestige social - apparaît comme le meilleur indicateur de la qualité d'indien, la désignation comme *chola* est, on l'a vu, liée au port d'un vêtement spécifique, la *pollera* [jupe bouffante], elle-même liée à certaines professions, telles que le commerce. Natasha Loayza Castro⁸⁰, dans son étude sur les femmes *aymaras* de La Paz

⁷⁷ Antonio Paredes Candia, *La chola boliviana*, La Paz, ISLA, 1992, p. 42.

⁷⁸ Rossana Barragan, « Entre polleras, Lliqllas y ñañacas, los mestizos y la emergencia de la tercera república », *Revista Economía y sociedad*, La Paz, FLACSO, 1991.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 108.

⁸⁰ Natasha Loayza Castro, *op. cit.* Cette étude porte sur un échantillon de 51 femmes, âgées entre 20 et 40 ans.

et El Alto, presque toutes commerçantes, divise la population enquêtée en trois « catégories ethniques », en fonction de leur lieu de naissance : la catégorie *rural* comprend celles qui sont nées à la campagne, la catégorie *urbana* est composée de femmes originaires de petites villes, et la catégorie *native* concerne celles qui sont nées à La Paz ou El Alto. La démarche consiste alors à déceler certaines corrélations entre cette « condition migratoire » et d'autres caractéristiques : l'origine des parents, le vêtement et la langue. Tout d'abord, leurs parcours s'inscrit dans un « processus migratoire », qui s'étale sur plusieurs générations : même si elles-mêmes sont nées à La Paz, leurs parents le sont rarement. En second lieu, contrairement à ce que l'on pourrait penser, certaines femmes, appelées « natives » - c'est-à-dire nées à La Paz ou à El Alto, dont les parents sont aussi nés en ville - portent également la *pollera* plutôt que de « s'habiller à l'occidentale ». Et deuxième paradoxe apparent : ces mêmes femmes, minoritaires - elles représentent 10% de l'échantillon étudié - parlent *aymara* sans l'avoir appris de leurs ascendants. En réalité, elles « l'ont appris dans leurs relations avec leurs clients et leurs collègues du marché »⁸¹. Natasha Loayza Castro en conclut donc que la condition migratoire, même si elle est un indicateur pertinent de l'appartenance à un groupe socio-ethnique, ne suffit pas : il s'agit plus d'un « processus complexe d'appartenance »⁸².

Tout comme dans le cas de l'Indien, l'activité professionnelle - la vente, le service domestique - semble être l'élément déterminant en tant qu'indicateur d'appartenance à un espace social intermédiaire.

Dans cet extrait d'entretien, Petronila Infantes⁸³ explique qu'elle commence à porter la *pollera* au moment même où elle débute dans la vente :

Je pensais : « comment vais-je faire sans profession, sans rien ? Avec quoi vais-je nourrir mes enfants ? Avec quoi vais-je les élever ? ». Je voyais tant de cholitas⁸⁴, chargées de leur bébé, portant leurs marchandises pour vendre ; alors je me suis dit : « Je vais faire pareil ». J'ai donc mis la pollera de ma mère, un chapeau et le châle. Moi, j'ai toujours été en robe, alors

⁸¹ *Ibid.*, p. 114.

⁸² *Ibid.*, p. 115.

⁸³ Même si cette anecdote date du début du siècle, elle est particulièrement révélatrice de la relation entre le port de la *pollera* et l'activité de la vente. Petronila Infantes est une des cuisinières qui a participé activement à la création des premiers syndicats féminins en Bolivie, dont je parlerai dans le chapitre III, section 1. Cf. Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Margarita Peterse, Ruth Vollger et Ana Cecilia Wadsworth, *Agitadoras de buen gusto. Historia del Sindicato de Culinarias (1935-1958)*, La Paz, Tahipamu - Hisbol, 1989.

⁸⁴ Version affectueuse de *cholitas*.

la pollera me faisait tourner d'un côté et de l'autre parce je ne sais pas si je me tenais bien. Je ne savais pas marcher avec la pollera, au lieu d'avancer, je reculais. Le chapeau aussi, d'un côté, de l'autre /.../ Quand je suis allée voir ma famille, ils m'ont regardée des pieds à la tête, un affront uniquement parce je portais la pollera, parce que je ressemblais à quelqu'un de la campagne : « Aïe ! Tu vas nous mettre dans cette bassesse [en bajeza] ! Comment ! ». Je n'y suis jamais retournée. Seule, j'ai vécu à La Paz ⁸⁵.

Le vêtement est donc une forme de langage social, un symbole d'appartenance, chargé de significations. Selon le point de vue, la *pollera* peut être interprétée comme le signe d'une ascension sociale ou, au contraire, représenter une sorte d'échec social, comme dans l'extrait d'entretien précédent : la famille condamne le port de ce vêtement, de peur que l'interviewée soit assimilée à l'indienne. L'identité *chola*, puisqu'elle est entre deux mondes culturels et sociaux, est révélatrice des relations de pouvoir et de conflit entre ces deux mondes.

Si la détention d'un poste de vente est un élément crucial de l'identité de la vendeuse - elle est le signe d'une certaine stabilisation de son statut social, d'une sécurité de l'emploi sur le marché -, son prestige s'élève avec la position sociale de ses clients.

D'ailleurs, Elisabeth Peredo montre que les *cholas* des marchés reconnaissent tout de suite le type de clients auxquels elles ont affaire ; elles arrivent à cerner très vite leurs possibilités économiques, leur « éducation », leurs « bonnes manières », et adaptent leur comportement, leur stratégie en fonction de cette évaluation, par « un jeu de confrontation, d'admiration, de soumission qui a comme axe central la nécessité de vendre »⁸⁶. La maîtrise du castillan répond aussi à cette nécessité d'adaptation. Savoir se débrouiller en espagnol est, pour elles, indispensable. Selon Elisabeth Peredo, l'*Aymara*, quant à lui, est utilisé davantage pour exprimer des émotions ; il renvoie à un univers plus symbolique. L'usage du castillan se situe davantage sur un plan rationnel ; il est utile voire indispensable, alors que l'emploi de l'*aymara* s'inscrit dans une logique affective. L'auteur montre que les *cholas* font preuve d'une immense

⁸⁵ Entretien cité par Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Margartia Peterse, Ruth Vollger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 21.

⁸⁶ Elisabeth Peredo, *op. cit.*, p. 196.

capacité d'adaptation, sans oublier pour autant leurs origines. Par conséquent, elles sont loin d'être des « déracinées ».

Pour leurs enfants, elles désirent une situation meilleure, surtout par le biais de l'école et de l'instruction ; elles souhaitent qu'ils soient moins exposés qu'elles à la discrimination, qu'ils « gravissent les échelons » et qu'ils soient davantage intégrés dans la société créole occidentale.

Pour autant, comme le montre Elisabeth Peredo, l'identité *chola* n'est pas une identité transitoire, une étape vers la société créole, ni la somme de deux sous-cultures. C'est une nouvelle identité capable de manier différents éléments culturels, de les transformer, de les modeler, de se les approprier. Selon Elisabeth Peredo, c'est « une identité qui se caractérise par une grande flexibilité et qui est capable de manier la multiplicité de notre société »⁸⁷.

Au-delà de cette position intermédiaire, que signifie le terme de *chola* ?

Si, objectivement, ce sont les femmes *de pollera* qui sont appelées *cholas*, cette traduction primaire ne recouvre pas la multiplicité des sens de ce terme. C'est ici le nœud du problème : la *chola* en tant que telle n'existe pas, ou plutôt elle n'existe que dans le discours de personnes particulières, dans des situations données. Recenser l'ensemble des significations dans des contextes précis permet une approche plus complète du qualificatif ethnique. A partir de terrains africains, Jean-Loup Amselle invite à « cerner l'univers sémantique des catégories recueillies sur le terrain en fonction de l'époque, du lieu et de la situation sociale retenus. Au lieu de partir d'ethnonymes donnés, de notions vides qu'il s'agit ensuite de remplir avec des structures économiques, politiques et religieuses, il serait préférable de montrer comment un terme situé dans le temps et dans l'espace acquiert progressivement une multiplicité de sens, en somme d'établir la genèse idéale des symboles »⁸⁸.

⁸⁷ *Ibid.*, p. 205.

⁸⁸ Jean-Loup Amselle, E. M'Bokolo, *Au coeur de l'ethnie*, Paris, La Découverte, 1985, p. 44.

Puisque le terme de *chola* désigne un secteur de femmes situées entre les Indiennes et les dames de la ville, il recouvre des significations des deux univers. Car les *chololas* occupent un espace social entre les deux extrêmes de la société ; selon la position sociale des interlocuteurs, elles seront donc considérées comme supérieures ou inférieures. Cette appellation relative renvoie donc à des éléments apparemment contradictoires.

Aussi, les *chololas* se définissent-elles plus par les limites qu'elles établissent et entretiennent avec les autres groupes, que par un contenu ; des contenus culturels sont bien sûr présents mais ne sont intelligibles que par ce jeu de frontières. A l'instar de Frederik Barth, « Nous déplaçons le foyer d'investigation en focalisant la recherche sur les frontières ethniques et l'entretien de ces frontières plutôt que sur la constitution interne et l'histoire des groupes considérés séparément »⁸⁹. Et ces frontières, les contours du groupe ne sont pas statiques mais se déplacent en fonction de « l'auto-attribution ou de l'attribution par d'autres à une catégorie ethnique »⁹⁰.

Qui est désignée comme *chola* ? Par qui ? A quel moment ? Avec quels objectifs ? Quelles sont les frontières entre les femmes *de pollera* et les autres ? Comment passe-t-on d'un monde à l'autre ? Quels liens peut-on faire entre cette dénomination à caractère ethnique et les actions collectives des vendeuses ?

Voilà toute une série de questions auxquelles je tenterai de répondre, à partir de l'étude des organisations et des protestations des vendeuses.

Conclusion

A l'intérieur de la société bolivienne, les distinctions culturelles, « ethniques » s'articulent avec des distinctions sociales, professionnelles, pour créer des groupes de femmes distincts et plus

⁸⁹ Frederik Barth, « Les groupes ethniques et leurs frontières », dans : Philippe Poutignat, Jocelyne Streiff-Fenart, *Théories de l'éthnicité*, Paris, PUF, 1995, p. 207.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 210.

ou moins éloignés les uns des autres. Et ce n'est qu'en situant les vendeuses de La Paz dans cette diversité sociale et culturelle des femmes en Bolivie que l'on peut comprendre la spécificité de leurs combats.

La question de l'insertion sociale des vendeuses est primordiale pour comprendre ce qui les amène à se mobiliser. Les enjeux de leurs luttes sont directement liés à leur activité : elles se battent pour conquérir un espace de vente, le préserver ou améliorer leurs conditions de travail. Ces enjeux varient selon le type d'organisations de vendeuses, le contexte des protestations, les politiques de l'Etat ou de la municipalité. Face à une mesure contraire à leurs intérêts, elles se mettent en mouvement pour défendre leur source de revenu. Mais, à travers ces combats à visée économique, elles luttent, plus profondément, pour une reconnaissance sociale dans une société qui les discrimine. En s'intéressant aux diverses significations d'une appellation socio-ethnique - *chola* -, le but est de s'interroger sur la place sociale des vendeuses et les relations entretenues avec les autres groupes sociaux, en partant du principe que les protestations sont à replacer dans un ensemble d'interactions sociales pour être comprises.

CHAPITRE II : L'ÉVOLUTION DU CONTEXTE SOCIO-ÉCONOMIQUE BOLIVIEN



Comment pourrait-on s'intéresser aux protestations des vendeuses, à leurs revendications sans s'interroger sur le paysage social et économique dans lequel elles naissent ? Comment se pencher sur leurs organisations sans les inscrire dans un mouvement général d'évolution des organes de représentation syndicale ?

Les luttes des vendeuses s'expliquent par des raisons concrètes, immédiates, directement identifiables mais elles ont aussi des origines plus profondes, à plus long terme, liées au contexte économique et politique du pays.

Mon sujet de thèse concerne la période postérieure à 1982, date du retour de la démocratie qui, après deux décennies de régimes militaires, pose la question de la représentation politique des divers secteurs de la population bolivienne, en élargissant le champ de participation à la vie politique du pays.

Si la décennie 80 est décisive au niveau politique, elle l'est aussi sur le plan économique. En effet, elle se caractérise par la fin du système d'accumulation de l'industrie minière nationalisée, en vigueur depuis la révolution nationale d'avril 1952, et par le début de la crise économique.

Les combats menés par les vendeuses de La Paz sont à étudier pour eux-mêmes, en tant que cas précis d'actions collectives, particulièrement révélateurs de la manière dont les acteurs sociaux en arrivent à se mobiliser. Mais les luttes des vendeuses reflètent plus largement certaines mutations sociales, économiques et politiques, se traduisant notamment par la détérioration des conditions de vie de la population. Bref, elles sont les catalyseurs de l'évolution récente de la société bolivienne, qu'il convient de présenter maintenant.

1. Contexte économique

La crise économique qui touche le pays dans les années 80 est liée à la crise internationale. Intéressons-nous à la manière dont elle se déroule en Bolivie et à l'impact des politiques économiques menées.

1.1. La réduction des sources d'emplois

De 1982 à 1985, Hernando Siles Zuazo qui préside le pays à la tête d'un gouvernement de gauche - mais qui n'a qu'une minorité parlementaire - ne parvient pas à enrayer l'hyperinflation qui gagne le pays ni à rétablir l'économie. En 1985, le gouvernement de Paz Estenssoro entame une Nouvelle Politique Economique [NPE] amorcée par l'approbation du décret 21 060 qui va accentuer l'épuisement du schéma d'accumulation minière étatique, sur lequel reposait une grande partie de l'économie bolivienne. Comme le montre Ivonne Farah¹, la politique d'ajustement structurel menée à partir de 1985, dans le cadre de la NPE, suit avant tout les recommandations du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale. On assiste à une recomposition du capitalisme en Bolivie, qui place l'économie nationale au service des principes idéologiques soutenus par les organismes internationaux, ce qui a pour conséquence :

- « Le développement de la production extravertie ;
- La fermeture ou la privatisation des entreprises publiques ;
- Le développement des secteurs financiers de l'oligarchie bolivienne ;
- L'accentuation de l'exploitation des producteurs ;
- Des licenciements massifs ;
- La chute des salaires ;

¹ Ivonne Farah, « La mujer en Bolivia. Derechos legales y participación », *Estado y sociedad. Revista boliviana de ciencias sociales*, La Paz, Flacso, sept. 1991, pp. 37-60.

- La déstructuration du système de sécurité sociale »².

La prolifération des licenciements est à rapprocher de l'article 55 du fameux décret 21 060 sur la *libre contratación*, qui stipule que « les entreprises et entités des secteurs public et privé pourront librement signer ou résilier les contrats de travail »³. Cette mesure, en assouplissant les procédures de licenciements, ouvre la porte à un chômage massif. La fermeture de certaines mines de la COMIBOL [Corporation Minière Bolivienne] entraîne l'exode de milliers de mineurs au chômage, sans revenus ou avec un revenu insuffisant, les foyers connaissent une profonde précarité matérielle. La baisse des salaires s'accompagne également d'une baisse de l'épargne.

De plus, l'Etat ne remplit plus ses fonctions protectrices, en diminuant les dépenses publiques. Le champ de son intervention se réduit considérablement, laissant une place plus importante aux libertés économiques : comme le soulignent Eliana Castedo Franco et H.C.F. Mansilla, « le nouveau modèle libéral transfère le rôle de régulation et d'orientation qu'avait l'Etat dans l'économie, vers les forces du marché, et fonctionne en prenant en compte l'existence d'un secteur informel prospère »⁴. Dans ce contexte de détérioration des sources d'emplois, cette politique économique implique donc la présence de ce secteur, supposé servir d'« amortisseur » des conflits sociaux causés par le chômage.

On comprend donc, dans cette perspective, l'augmentation vertigineuse du nombre de vendeuses : entre 1985 et 1991, le nombre d'actifs occupés dans le *comercio minorista* [« commerce au détail »] a presque doublé à La Paz, passant de 65.163 à 122.403⁵ : cette population est composée pour plus de la moitié de migrants, soit 56% en 1991, et d'une grande majorité de femmes, soit 80%⁶. En effet, la crise économique et la détérioration de l'emploi, accentuées par la Nouvelle Politique Economique libérale, gonflent considérablement le nombre de femmes qui se lancent dans le commerce : de nombreuses

² *Ibid.*, p. 54.

³ Isaac Sandoval Rodriguez, *Legislación del trabajo*, La Paz, Los amigos del Libro, 1998, p. 44.

⁴ Eliana Castedo Franco, H.C.F. Mansilla, *Economía informal y desarrollo socio-político en Bolivia*, La Paz, Cebem, 1993, p. 21.

⁵ Bruno Rojas, *La batalla por las calles*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 6. Ces chiffres englobent la ville satellite de l'Alto, immense banlieue de La Paz.

⁶ José Baldivia, Bruno Rojas, *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, Fundación Milenio, 1995, pp. 109-110.

familles de mineurs « relocalisés »⁷ migrent vers La Paz, n'ayant d'autres choix que de s'adonner à la vente. Même les conjoints participent de plus en plus aux activités commerciales qui se transforment progressivement en économies familiales.

La prolifération des espaces de vente dans la capitale est donc une expression de processus plus profonds. Tout d'abord, elle est une réponse à un chômage structurel, dû à la faible capacité des grandes entreprises à créer des emplois et l'augmentation croissante de l'offre de travail. Puis, elle reflète l'augmentation de la force de travail féminine, conjuguée à la tertiarisation de l'économie. Enfin, elle traduit l'augmentation des flux migratoires en direction des villes, due à une pauvreté croissante dans les campagnes. L'insuffisance de la production agricole s'explique notamment par l'extrême concentration des terres⁸. Comme le souligne Jonny Arratia Rodriguez, 600 000 unités agricoles occupent 4 millions d'hectares alors que 40 000 entreprises en possèdent à elles seules 32 millions d'hectares : 7 % des propriétaires possèdent donc 89% de la terre⁹. A cette répartition inégale, s'ajoute le manque de rendement dû à l'absence de sources énergétiques et d'irrigation. Enfin, les politiques économiques de libéralisation commerciale en vigueur à partir de 1985 n'ont fait qu'accentuer la baisse des revenus des paysans et, par conséquent, l'exode rural¹⁰. Certaines régions connaissent cependant un sort plus enviable que d'autres, comme la partie orientale du pays davantage modernisée et spécialisée dans la production - de sucre, riz, soja, maïs...-, destinée au marché intérieur et à l'exportation. Au contraire, le secteur agricole traditionnel situé surtout dans les régions andines connaît une émigration plus importante, notamment en direction de La Paz. Ainsi, en plus des chômeurs en provenance des mines, un nombre considérable de paysans avec leur famille gagne la capitale en espérant trouver du travail. D'autres fois, c'est la femme qui vient seule ou accompagnée de ses enfants pour apporter un revenu au foyer ou pour compléter le maigre salaire de son époux qui ne leur permet pas de vivre (les revenus baissent également pendant cette période). Beaucoup de femmes travaillent comme employées domestiques ou commerçantes pour faire face aux nécessités de base,

⁷ C'est le terme euphémique employé par les politiciens pour désigner les mineurs licenciés qui devaient toucher une indemnité permettant théoriquement leur reconversion.

⁸ Malgré la réforme agraire du 2 août 1953, dont le but était de réorganiser la propriété de la terre en Bolivie.

⁹ Ces chiffres sont issus de l'Instituto Nacional de Estudios Sociales Y Capacitación, cités par Jonny Arratia Rodriguez, *Empleo y subempleo en el microcomercio callejero de la ciudad de La Paz*, Tesis en economía, UMSA, La Paz, 1992, p. 70.

¹⁰ Cf Carlos Arze, « Los Saldos del Ajuste en el Escenario Laboral », *Avances de investigación*, La Paz, CEDLA, n°12, Agosto 1995, p. 9.

entendu que, comme l'écrivent Lena Lavinas et Hélène le Doaré, ce sont les femmes en Amérique Latine qui « gèrent la contradiction entre les besoins et les biens accessibles ou disponibles dans un équilibre précaire qui va se rompre sous la pression d'une crise économique »¹¹. Elles sont donc au centre du problème de la survie de leur famille. Et cette situation est aggravée par l'augmentation vertigineuse des prix des biens de première nécessité tels que le riz, le sucre... Dans ce contexte, « joindre les deux bouts » devient de plus en plus cornélien. En se lançant dans le commerce, elles génèrent elles-mêmes leur emploi et adoptent donc un nouveau rôle de femmes qui s'inscrit dans la continuité de leur place en tant que responsable de la reproduction familiale. Le choix du commerce s'explique en partie par le fait que cette activité ne demande aucun niveau de qualification : elles peuvent ainsi trouver une alternative rémunératrice, à condition de faire preuve d'ingéniosité, d'originalité, voire de créativité dans la « capacité à se débrouiller dans des conditions économiques défavorables »¹² car l'augmentation du nombre de vendeuses se traduit aussi par une concurrence de plus en plus rude ; trouver une source de revenus grâce à la vente est donc de plus en plus difficile.

L'insertion d'une part croissante de la population féminine dans l'activité de la vente traduit un phénomène beaucoup plus large : l'augmentation du « secteur informel urbain » qui absorbe la majorité des emplois créés en Bolivie, à partir de 1985. Si l'on considère la croissance de la Population Economiquement Active [PEA] totale dans la période 1985-1991, le Secteur Informel Urbain accueille 6 nouveaux occupés sur 10. La part de l'« informel » est encore plus importante si l'on ne prend en compte que les emplois dans la branche « commerce, hôtel et restaurant » : en 1992, elle constitue 80% de la PEA occupée dans ces activités¹³.

Nombre de sociologues et d'économistes ont étudié cette croissance de l'économie « informelle », phénomène qui marque l'ensemble de l'Amérique Latine et, à un degré plus important, la Bolivie.

Mais que signifie exactement le terme « informel » ?

¹¹ Hélène le Doaré et Lena Lavinas, « Mobilisations et organisations féminines dans les secteurs populaires », *Cahiers des Amériques Latines*, 1982, n°26, p. 41.

¹² Olivier Berthoud, Walter Milligan, *El sector Informal Urbano y el Crédito*, La Paz, CEDLA, COTESU, 1995, p. 26.

¹³ INE, *Encuesta Integrada de Hogares*, 1992, cité par Olivier Berthoud et Walter Milligan, *op. cit.*, p. 16.

1.2. La croissance du secteur « informel »

Si ce terme est souvent utilisé, il n'en est pas moins ambigu. Il recouvre des significations diverses, pas toujours explicites : on l'utilise donc pour désigner des réalités parfois floues et divergentes selon les objectifs poursuivis.

En Bolivie, l'emploi de cette expression n'est pas toujours neutre et engendre des polémiques. En effet, la définition « légaliste » qui associe l'économie informelle aux « activités exercées en dehors des régulations et des normes en vigueur » est encore bien prégnante¹⁴. Les organisations professionnelles boliviennes, quant à elles, récusent cette appellation. A ce propos, Silvia Fernandez rapporte que, lors d'un séminaire réalisé en 1986 sur le thème « Secteur Informel et Mouvement Ouvrier »¹⁵, un dirigeant syndical *gremial* [des travailleurs par corporation] refusa catégoriquement d'être qualifié de « travailleur informel ». Si cette appellation n'est pas acceptée par les acteurs qui sont censés composer ce secteur, c'est qu'elle est prise dans le sens de « clandestin », « illégal ».

Quant aux causes de l'économie informelle, Eliana Castedo Franco et H.C.F. Mansilla¹⁶ distinguent trois perspectives théoriques principales sur le territoire bolivien, qui reprennent en partie celles présentes sur l'ensemble de l'Amérique Latine :

- Tout d'abord, selon l'approche marxiste-dépendentiste, l'économie informelle se caractérise par l'excédent de la force de travail. Elle est perçue comme un mode de production non capitaliste, dans une société du capitalisme périphérique. Autrement dit, le lien de dépendance du secteur informel vis-à-vis de la sphère moderne au niveau de la société reproduit la subordination latino-américaine et bolivienne à l'égard des centres modernes, au niveau mondial.
- Pour la perspective néo-libérale, les sociétés latino-américaines n'appartiennent pas au « capitalisme périphérique » : c'est plutôt la rigidité d'un système « mercantiliste » qui

¹⁴ Eliana Castedo Franco, H.C.F. Mansilla, *op. cit.*, p. 46. Les auteurs montrent que l'importance de l'économie illicite coca/cocaïne en Bolivie est en partie responsable de cette association entre informalité et illégalité.

¹⁵ Silvia Fernandez, *El comercio de verduras en la ciudad de La Paz. El mercado como aparato ideológico*, Tesis, UMSA, La Paz, 1990, p. 8.

¹⁶ Eliana Castedo Franco et H.C.F. Mansilla, *op. cit.*, p. 50.

les caractérise, l'excès de régulations qui étouffe l'initiative privée. L'économie informelle est donc une réponse normale à cette trop grande place occupée par l'Etat.

- Enfin, la conception indigéniste se développe à partir du constat de l'importance de la population d'origine indigène au sein de l'économie informelle. On sort des concepts tels que « capitalisme, marché libre... » qui relèvent d'une logique eurocentriste pour mettre l'accent sur la discrimination dont les populations indigènes sont victimes depuis la conquête espagnole ; dans cette perspective, l'activité informelle serait plus « une attitude habile d'ambiguïté face à l'Etat central et l'appareil bureaucratique qui, encore aujourd'hui, tendent à favoriser les intérêts d'une minorité blanche et métisse »¹⁷.

Mon but n'est pas de participer aux débats théoriques sur les origines du secteur informel, ni même aux polémiques sur le bien-fondé de cette catégorie mais, en travaillant sur le secteur de vendeuses, on ne peut ignorer le fait que nombre d'études sur le SIU [Secteur Informel Urbain] en Bolivie apportent des données tout à fait intéressantes et novatrices sur le commerce de détail, secteur d'activité très peu exploré, et viennent donc combler un vide.

Ces recherches s'inspirent souvent d'une définition issue d'organismes internationaux, elle-même nourrie de la perspective marxiste-dépendantiste, de loin la plus influente en Bolivie. Le terme « informel » est employé par l'Organisation Internationale du Travail et son Programme PREALC [Programme Régional de l'emploi pour l'Amérique Latine et les Caraïbes] en 1973¹⁸ et les critères retenus pour définir le SIU sont les suivants:

- « La facilité d'entrée (opposée à la difficulté d'accès au secteur formel) due en partie aux exigences limitées de capital physique et humain ;
- La dépendance de ressources disponibles localement (en comparaison avec les ressources coûteuses et souvent importées du secteur formel) ;
- La propriété familiale des entreprises (contrairement à la propriété corporative) ;

¹⁷ *Ibid.*, p. 53 .

¹⁸ Le premier travail du PREALC sur ce thème est réalisé en 1973, à partir d'une enquête sur la ville de Asunción au Paraguay.

- Les opérations à petite échelle (au lieu d'opérations à grande échelle qui demandent une coordination) ;
- La technologie de travail intensif adaptée aux conditions locales (en contraste avec la technologie de capital-intensif) ;
- Les qualifications acquises en dehors du système éducatif formel (contrairement aux emplois qui demandent une instruction formelle) ;
- Les marchés non régulés, où les concurrents sont face à un degré élevé d'incertitude (contrairement aux marchés régulés de travail, de consommation et de capital qui donnent une marge de sécurité importante) »¹⁹ .

Notons que cette définition de l'OIT ne caractérise pas le secteur informel en priorité à partir de l'absence de cadre légal - comme on aurait tendance à le penser dans le sens commun -, ou à partir de réalités exogènes, comme l'action de l'Etat, mais plus à partir de variables telles que le type de qualification, la stabilité de l'activité, le rapport travail/capital... En somme, le secteur informel y est défini par ses caractéristiques internes et trouve ses origines dans l'excédent de l'offre de travail ; c'est donc un phénomène structurel²⁰.

On peut reconnaître aisément la majorité des *comerciantes minoristas* de La Paz à travers la définition du SIU donnée par le PREALC. En effet, leurs revenus sont irréguliers et instables et aucun niveau d'instruction ou diplômes particuliers ne sont requis pour l'activité de la vente. Enfin, les vendeuses travaillent à leur compte, elles représentent à la fois la main-d'œuvre et possèdent le capital investi, et ce sont elles qui génèrent leur propre emploi.

Selon les critères de l'Organisation Internationale du Travail, la Bolivie est un des pays d'Amérique Latine dont la part du Secteur Informel Urbain est la plus importante. En 1990, elle s'échelonne selon les pays de 14 à 56%, correspondant respectivement au Panama et à la

¹⁹ Définition de l'OIT citée par Eramis Bueno Sánchez, Ivonne Farah et Beatriz Napoli, *El Mundo de la Informalidad*, La Paz, IDIS, 1994, p. 12.

²⁰ Voir à ce propos Jaime Mezzera, « Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal : segmentación y relaciones económicas », *Programa mundial del empleo, Ventas Informales. Relaciones con el sector moderno*, Chile, Santiago, PREALC, OIT, 1990, pp. 1-41.

Colombie : en Bolivie, 51% de la Population Economique Active est occupé dans le SIU²¹. Si l'on resserre le champ d'observation, c'est à La Paz, que les établissements « Informels » sont les plus nombreux : en 1989, la capitale absorbe à elle seule 45 % du SIU, existant au niveau national²². Par ailleurs, on sait qu'en Amérique Latine, les deux tiers des actifs occupant le Secteur Informel Urbain se concentrent dans les branches du commerce et des services²³.

On ne peut parler du SIU en Bolivie sans évoquer la présence importante de la population féminine : les femmes et notamment les actives les plus jeunes et les plus âgées ainsi que les femmes seules – mères célibataires, divorcées et veuves - sont plus nombreuses dans le secteur informel que dans le secteur formel. Si l'on regarde l'enquête sur les foyers réalisée en 1989, les deux tiers de la population féminine active en ville travaillent dans le secteur informel, alors que cette proportion est inversée chez les hommes (61% travaillent dans le secteur formel). La même année, les femmes constituent 66,62 % de la totalité du SIU²⁴.

Enfin, en 1992, 54,5 % des femmes du SIU exercent une activité commerciale (de détail ou « en gros ») ²⁵. Les commerçantes illustrent donc bien l'insertion féminine massive au sein du Secteur Informel Urbain.

Le CEDLA [*Centro de Desarrollo Laboral y Agrario*], centre de recherche et d'action situé à La Paz²⁶, contribue indéniablement à une meilleure connaissance de ce secteur d'activité en Bolivie et, par conséquent, des *comerciantes minoristas*, population très méconnue jusqu'alors. Ses recherches visent notamment à dépasser certaines confusions, comme la vision dichotomique de l'économie en secteur formel /secteur informel. Les auteurs mettent l'accent sur les articulations entre les différentes formes de production, avec le souci de mieux approcher la spécificité du capitalisme bolivien²⁷. L'attention est portée sur les liens d'interdépendance existant entre les deux secteurs de l'économie : comme le montrent Olivier

²¹ Données du PREALC, 1990, citées par Eramis Bueno Sanchez, Ivonne Farah et Beatriz Napoli, *op. cit.*, p. 17.

²² Ce pourcentage comprend également la ville satellite de El Alto, cf Isabel Arauco, José Baldivia, et Inés Perez Oropeza, *La microempresa productiva en Bolivia*, La Paz, CESYM, Fades, 1991, p. 26.

²³ Eramis Bueno Sanchez, Ivonne Farah et Beatriz Napoli, *op. cit.*, p. 13.

²⁴ Ministerio de Asuntos sociales, Instituto de la Mujer, *Mujeres latinoamericanas en cifras*, Bolivia, FLACSO, 1993, p. 50.

²⁵ Olivier Berthoud, Walter Milligan, *op. cit.*, p. 17.

²⁶ Certains chercheurs participant aux projets « Organisation du travail et distribution du revenu en Bolivie » et « Migrations et emploi rural/urbain » en 1979 et 1980 appartiennent aujourd'hui au CEDLA. Cf. Hernando Larrazabal, « Sector informal urbano : revisión a los enfoques teóricos precedentes al estado de la discusión », *El sector informal urbano en Bolivia*, La Paz, CEDLA, 1988, p. 34.

²⁷ *Ibid.*

Berthoud et Walter Milligan, le Secteur Informel Urbain est subordonné au secteur formel puisque, par exemple, la vente de biens et de services du premier dépend notamment des revenus perçus dans les activités dites « modernes »²⁸.

De même, les chercheurs du CEDLA mettent en garde contre un des dangers de la définition du SIU qui regroupe sous une même appellation des réalités très contrastées et pourrait conduire à oublier, par conséquent, qu'il désigne un univers hétérogène : selon les branches d'activité, les disparités sont énormes, les conditions de travail et les opportunités ne sont pas les mêmes.

Ainsi, à partir de l'étude des relations de travail, cinq formes de production sont identifiées au sein de l'économie bolivienne : les secteurs d'Etat, patronal, semi-patronal, familial et le service domestique. Au sein du SIU, on peut distinguer les deux formes d'organisation de la production suivantes :

- Le secteur semi-patronal [*semi-empresarial*] est composé par l'ensemble des unités économiques de taille réduite (entre deux et quatre personnes) dans lesquelles il n'existe pas de différence marquée entre le propriétaire du capital et la force de travail. La main d'œuvre est familiale et salariale.
- Le secteur familial est constitué par les établissements organisés sur la base du travail personnel du propriétaire (producteur direct) et l'appui des membres de sa famille non rémunérés. La différence essentielle avec le secteur semi-patronal est qu'il ne recrute pas de travailleurs salariés permanents²⁹.

La plupart des activités commerciales de La Paz sont « familiales »³⁰ : quand plusieurs personnes travaillent autour d'un poste de vente, l'aide est apportée par les enfants – et plus souvent les filles – et/ou les maris. C'est incontestablement le secteur familial qui connaît l'augmentation la plus importante, durant la décennie 80 : entre 1985 et 1989, son taux de croissance annuel est de 8% car, comme le montre Silvia Escóbar de Pabón, il absorbe à la fois la force de travail exclue du reste de l'économie, mais également certaines catégories de

²⁸ Olivier Berthoud, Walter Milligan, *op. cit.*, p.26.

²⁹ *Ibid.*, p.13.

³⁰ Exactement 54,8% des activités commerciales de l'axe La Paz, Cochabamba et Santa Cruz sont de type familial en 1989, cf. INE, *Encuesta permanente de hogares*, 1989, citée par Silvia Escóbar de Pabón, *Nueva Política Económica y Sector Informal Urbano*, La Paz, ILDIS, 1992, 171 p.

la population qui auparavant ne travaillaient pas, comme des femmes et des jeunes qui doivent faire face à la baisse de revenu du foyer³¹.

Les chercheurs du CEDLA, à travers une étude réalisée en 1989³², tentent également de rompre avec la vision erronée consistant à définir le secteur informel à partir du critère de l'illégalité : l'« informalité », là encore, tiendrait davantage à une organisation particulière du travail qu'à des pratiques illicites. Leur ouvrage en est une véritable démonstration puisqu'il présente justement les cadres légaux du secteur informel urbain, étude qui n'avait jamais été menée auparavant.

2. Le cadre juridique

Il faut préciser avant tout qu'il n'existe que très peu de dispositions légales relatives exclusivement au secteur informel et encore moins concernant le seul commerce de détail. Mon but est toutefois d'en donner les caractéristiques très générales, afin d'apporter quelques repères indispensables à la compréhension des luttes des vendeuses, qui se réfèrent parfois à des éléments juridiques.

Plus largement, quelles sont les lois se rapportant au Secteur Informel Urbain ? Les auteurs distinguent dans l'analyse trois types de « cadres légaux »³³ : tout d'abord, celui concernant la constitution de l'unité économique ; puis, les dispositions légales régissant les obligations fiscales – tant au niveau national que municipal- ; enfin, les textes de lois relatifs au respect du droit du travail.

³¹*Ibid.*, p. 17.

³² Antonio Peres Velasco, Roberto Casanovas Sainz, Silvia Escóbar de Pabón, Hernando Larrazabal Cordova, *Informalidad e ilegalidad : una falsa identidad*, La Paz, CEDLA, Bolivia, 1989, 288 p.

³³ *Ibid.*, p. 7.

2.1. Le niveau constitutionnel

Tout d'abord, le cadre légal **constitutionnel** définit l'ensemble des droits et des devoirs entre le « Sujet juridique » et l'Etat ; ce sont les conditions préalables à la reconnaissance légale de l'activité économique :

- La Constitution Politique de l'Etat, qui voit le jour en 1938, reconnaît « les droits fondamentaux de réunion, d'association, du travail et de se consacrer au commerce, à l'industrie ou tout autre activité licite » [article 7] ; le Code du Commerce abonde dans le même sens puisqu'il autorise lui aussi les individus à « exercer le commerce, organiser des entreprises, constituer des sociétés commerciales » [article 12]. L'activité commerciale est reconnue comme légale à condition d'être déclarée.
- En effet, les unités économiques ont le devoir de s'inscrire sur les Registres Publics, comme le stipule le décret 21520 du 12 mai 1987 relatif au Registre National Unique des Contribuables [appelé RUC], au niveau de l'Etat, ainsi qu'au Recensement Municipal des Contribuables³⁴, selon le Règlement Municipal de 1987 [article 17] : cette inscription permet l'obtention du permis (ou « licence ») de fonctionnement qui donne le caractère légal et la garantie de l'exercice de l'activité économique. Concernant plus particulièrement les commerçant(e)s, le Code du Commerce [article 25] précise qu'ils doivent également être enregistrés sur le Registre du Commerce³⁵.

Ces trois types de « cadres légaux » sont aussi trois étapes dans le fonctionnement des unités économiques ; une fois constituées, elles doivent payer des impôts.

³⁴ Cette démarche ne peut se faire que sur présentation du certificat d'inscription au Registre Unique des Contribuables.

³⁵ Les artisans sont enregistrés sur un autre registre.

2.2. Le domaine fiscal

Le cadre légal **tributaire** concerne l'ensemble des dispositions fiscales des unités économiques vis-à-vis de l'Etat et de la Municipalité : ce type d'obligation particulière, relatif aux impôts, est bien sûr conditionné par l'inscription sur les registres présentés précédemment. Le nouveau code régissant les impôts émane de la Réforme Tributaire approuvée en mai 1986, issue elle-même de la Nouvelle Politique Economique menée à partir de 1985. Mais, ensuite, des aménagements fiscaux sont acquis par la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz*³⁶.

- Au niveau de l'Etat, cette réforme définit deux régimes d'impôt : le régime général et le régime simplifié, qui concerne les *comerciantes minoristas*, les *vivanderos*³⁷ et les artisans, soit la grande majorité du Secteur Informel Urbain, et unifie le paiement de l'Impôt à la valeur Ajoutée [IVA], de l'impôt complémentaire à l'IVA, sur le revenu et sur les transactions³⁸. Les recherches plus récentes de Bruno Rojas sur la législation en vigueur pour le commerce de détail mentionnent également le décret n° 22555, émis en juillet 1990, qui prévoit la création du Régime Tributaire Simplifié Spécial : les travailleurs informels dont le capital investi n'excède pas 1000 boliviens se trouvent alors libérés d'impôt. Cette mesure concerne 90% des *comerciantes minoristas*³⁹, dont la totalité des revenus fiscaux ne représente qu'1% du montant global des impôts.
- Les *comerciantes minoristas* doivent aussi payer à la mairie la patente, relative à la licence municipale et le *sentaje*, impôt quotidien s'élevant à 50 centavos⁴⁰, ainsi que le « contrat de location » pour celles qui occupent des *anaqueles*⁴¹. Le 21 juillet 1988, un accord entre les organisations de défense des commerçants et artisans et la municipalité de La Paz, suspend - jusque 1991 - la patente. Et, en septembre 1997, la fédération *de*

³⁶ Ceux-ci font l'objet du chapitre VII.

³⁷ Spécialisés dans la vente de plats cuisinés.

³⁸ Le régime tributaire général concerne le secteur semi-patronal et comprend trois impôts supplémentaires : sur le revenu des propriétaires des biens, sur la régularisation fiscale et sur les consommations spécifiques.

³⁹ Bruno Rojas, *op. cit.*, p. 37.

⁴⁰ Ce qui équivaut approximativement à 50 centimes.

⁴¹ Postes de vente métalliques, scellés sur le trottoir, et qui se ferment tous les soirs à l'aide d'un cadenas.

gremiales del comercio minorista obtient l'approbation de l'« Impôt Unique Municipal »⁴².

Si des textes relatifs aux obligations fiscales des *comerciantes minoristas* existent, il est intéressant de noter le vide juridique concernant leurs droits.

2.3. Le droit du travail

Enfin, le cadre légal **social** a trait, d'une part, à la législation du travail, qui concerne essentiellement les relations entre employeurs et employés et, d'autre part, au régime de Sécurité Sociale. Le droit du travail trouve ses origines dans la période de réformes constitutionnelles postérieure à la guerre du Chaco [1930-1935], qui donne naissance à la Loi Générale du Travail, créée en mai 1939 et élevée au rang de « loi de la République » en décembre 1942.

□ Les *comerciantes minoristas* n'entrent pas dans le cadre des dispositions de la législation du travail car ces dernières se rapportent essentiellement aux relations salariales : comme l'écrivent les chercheurs du CEDLA, « Les TCP [Travailleurs à leur propre compte] du secteur familial - caractérisé par la participation de la force de travail familiale non rémunérée - se trouvent exclus du champ d'application de la normativité juridique du travail, en développant une activité appelée "Travail direct pour le public" »⁴³.

Les articles de lois concernant les conditions de travail - comme la durée de la journée de travail, les jours de congés obligatoires -, la rémunération, la rupture du contrat de travail... Toutes ces normes, selon Isaac Sandoval Rodriguez, visent à réguler avant tout « les relations entre les sujets de la production, le travailleur et l'employeur, ce qui équivaut à dire, en termes contractuels du Droit du Travail, entre ceux qui vendent leur

⁴² C'est ce que nous verrons de manière beaucoup plus détaillée dans le chapitre VII.

⁴³ Antonio Peres Velasco, Roberto Casanovas Sainz, Silvia Escóbar de Pabón et Hernando Larrazábal Córdova, *op. cit.*, p. 36.

force de travail et ceux qui achètent cette force de travail pour un salaire donné »⁴⁴. Les vendeuses de La Paz, dont le travail reste en dehors de ce lien contractuel, sont donc en marge de ce cadre juridique.

□ De même, au niveau de la sécurité sociale, dont le Code et le règlement voient le jour en 1956 – après la succession de multiples lois à partir de 1924 –, les dispositions légales sont là encore définies dans le cadre de la relation salariale employeur / employé et ne permettent donc pas aux membres du secteur informel d'y accéder ; tout comme au niveau de la législation du travail, les travailleurs à leur compte se trouvent donc implicitement exclus. En théorie, ils peuvent quand même en bénéficier car, comme le stipulent les textes juridiques, « Le pouvoir exécutif incorporera postérieurement dans le champ d'application du Code de Sécurité Sociale les travailleurs indépendants quand les conditions socio-économiques et les possibilités techniques qui permettent l'attribution efficace des prestations à ce groupe de travailleurs seront établies »⁴⁵. Même si leur intégration est en effet prévue, les conditions qui doivent être réunies pour cela sont suffisamment floues pour ne pas être remplies. Les modalités sont un peu plus explicites dans l'article 12 du Code de Sécurité Sociale : « Les travailleurs qui ne sont pas sujets obligatoirement à l'assurance sociale obligatoire, comme les artisans et autres travailleurs indépendants pourront solliciter à la caisse leur incorporation à l'une ou l'autre assurance chaque fois qu'ils prennent en charge la totalité de la cotisation et se soumettent aux conditions que le règlement spécifiera »⁴⁶. Cette disposition rend de toute façon impossible l'accès des *comerciantes minoristas* à la sécurité sociale, même si celle-ci est présentée dans les textes juridiques comme obligatoire et universelle⁴⁷ : les revenus des unités économiques informelles visent avant tout à la reproduction de la force de travail et l'investissement est limité au maintien de l'activité économique, ils ne suffisent donc pas à générer les cotisations sociales qu'implique le Code de sécurité

⁴⁴ Isaac Sandoval Rogriguez, *Legislación del Trabajo*, La Paz, Los Amigos del Libro, 1998, p. 307.

⁴⁵ Code et Règlement de la sécurité sociale, [art 19 et 24] cités par Antonio Peres Velasco, Robert Casanovas Sainz, Silvia Escóbar de Pabón et Hernando Larrazábal Córdova, *op. cit.*, p. 49.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 50.

⁴⁷ Notons au passage que le nombre total de travailleurs qui cotisent à la sécurité sociale, en Bolivie, passe de 342 534 [17, 20% de la population active] à 267 653 [12, 74%] de 1985 à 1987, en sachant que sur l'ensemble de la population bolivienne (et non plus seulement la population active), seul un quart (24,28%) est couvert par la sécurité sociale, en 1992. Cf CEDLA, *Boletín Social Bolivia 1, Balance de indicadores sociales*, La Paz, ILDIS, 1994, p. 108 et 120.

Sociale⁴⁸. Là encore, les relations décrites y sont avant tout capitalistes, alors que dans les activités commerciales, s'il y a plusieurs individus au sein d'une unité, la division du travail est faible et les liens sont davantage personnels et familiaux.

Il ne faut pas en déduire une absence de règles régissant les relations de travail à l'intérieur des espaces de vente mais celles-ci sont plus le fruit d'une régulation autonome distincte des textes de lois ou, pour reprendre les termes de Silvia Escobar de Pabón, d'« arrangements reconnus et pratiqués »⁴⁹.

Les auteurs en déduisent que l'on ne peut définir le secteur informel par son illégalité. Pour autant, on ne peut pas dire non plus que les unités informelles mettent en application l'ensemble des dispositions légales : c'est l'idée de « degrés de légalité » qui semble la plus appropriée.

En effet, 50% des unités économiques informelles du pays sont inscrites sur le registre de l'Etat (RUC), et c'est l'activité commerciale qui compte la part la plus importante avec 95% d'enregistrés⁵⁰. A La Paz, 65% des activités informelles possèdent une licence municipale⁵¹. Il faut dire que les autorités nationales et municipales ont tout intérêt à favoriser et contrôler cette démarche, car elle est la condition préalable aux obligations fiscales. Quant au dernier registre, celui du commerce, la proportion des unités inscrites est quasi nulle en 1987 (0,1%)⁵² : cette démarche suppose de tenir une comptabilité, et très rares sont les activités économiques informelles ayant un livre de comptes. De plus, l'article 8 du code du commerce libère les activités du secteur familial de cette obligation.

⁴⁸ 60% des unités économiques des secteurs semi-patronal et familial parviennent simplement à reproduire leur activité sans aucune possibilité d'amélioration de leur situation, 30% sont déficitaires et seuls les 10% restants assurent la reproduction de l'unité et peuvent envisager de nouveaux investissements ; cf Silvia Escobar de Pabón, « Ajuste estructural, empleo y sector informal urbano », *Opinión y analisis*, n°12, La Paz, Fundemos, Mayo 1992, p. 74.

⁴⁹ Silvia Escobar de Pabón, « Los establecimientos informales ante la ley », dans : *Informalidad e ilegalidad : una falsa identidad*, La Paz, CEDLA, Bolivia, 1989, p. 154.

⁵⁰ Estimations réalisées à partir des données de l'INE en 1988, Roberto Casanovas, « Informalidad e ilegalidad : una falsa identidad. El caso de Bolivia » dans : PREALC, *Mas allá de la regulación. El sector informal en America Latina*, Santiago, OIT, 1990, p. 40.

⁵¹ Estimations à partir des données de la Municipalité de La Paz en 1982, recueillies par Roberto Casanovas, *op. cit.*, p. 47.

⁵² Données issues de la Direction Générale Du Registre du commerce en 1987, *Ibid.*, p. 44.

Une fois constituées, les unités économiques restent en marge des dispositions concernant les droits et la protection des travailleurs, aussi bien dans le cadre de la législation du travail que du régime de sécurité sociale.

Si l'on regarde maintenant le degré d'application des normes fiscales, seules 19% des unités informelles enregistrées paient des impôts à l'Etat en 1987⁵³. Au niveau municipal, sur la totalité des activités qui possèdent un poste fixe (dont la plupart - 90% - sont commerciales), 11% possèdent un contrat de location, alors que sur les 24 000 postes mobiles répertoriés dans la capitale, plus du tiers - 35% - paient le *sentaje*⁵⁴. Une part importante des activités informelles échappe donc aux obligations fiscales mais, pour autant, ce n'est pas le critère de l'illégalité qui permet de les définir : alors que les vendeuses ambulantes sont souvent considérées comme exerçant une activité souterraine par excellence, elles apportent au total 536 000 US\$ au budget municipal de La Paz⁵⁵, en 1987 ; ce qui n'est pas négligeable.

Il faut donc sortir de la confusion informalité / illégalité qui, comme le montre une étude plus récente du CEDLA, provient essentiellement de l'importation des termes italiens et américains, respectivement *economía sommersa* et *underground economy*, qui désignent plus « des activités délibérément établies par leurs auteurs pour agir en marge de la loi, c'est-à-dire, ouvertement délinquantes »⁵⁶.

Plus précisément, au niveau de la capitale, quelles sont les directives municipales se rapportant au commerce de détail ? Cette activité s'exerce dans des espaces municipaux, dans les marchés ou à l'extérieur. Quelles sont donc les résolutions régissant l'occupation de ces lieux ?

⁵³ Données issues de la Direction Générale du Revenu Intérieur, *Ibid.*, p. 49.

⁵⁴ Données issues de la Municipalité de La Paz, *Ibid.*, p. 54.

⁵⁵ Victor Tokman, « Sector informal en America Latina : de subterreno a legal » dans : PREALC, *Mas allá de la regulación. El sector informal en America latina*, Santiago, OIT, 1990, p. 7.

⁵⁶ Olivier Berthoud, Walter Milligan, *op. cit.*, 1995, p. 27.

2.4. Les résolutions municipales

Bruno Rojas souligne l'inexistence de dispositions légales, entre 1981 et 1991, relatives à l'installation des postes de vente à La Paz : sur les 1207 ordonnances municipales approuvées durant cette période – pendant laquelle on assiste à une véritable prolifération des espaces de vente – aucune ne traite de ce sujet⁵⁷.

Observons maintenant les ordonnances et résolutions municipales approuvées depuis septembre 1994, que les agents municipaux m'ont permis de consulter⁵⁸. Une vingtaine concernent le commerce de détail, sur des thèmes divers :

□ Concernant la régulation des espaces de vente, la résolution n°102/94, approuvée le 13 septembre 1994, dont la portée est sans aucun doute la plus importante puisqu'elle concerne l'ensemble de la capitale, ratifie l'immovibilité des postes de vente pouvant justifier d'une autorisation légale. En retour, elle spécifie l'interdiction de nouvelles installations à partir de cette date. Quelques bémols peuvent néanmoins pondérer cette mesure globale : par exemple, l'ordonnance du 21 novembre 1996 autorise exceptionnellement l'installation de postes de vente pour les non-voyants, en tant que « secteur qui mérite l'appui et la collaboration nécessaires »⁵⁹. Mais cette mesure ne peut être appliquée que dans les quartiers périphériques de la capitale « où ils ne gênent pas le trafic automobile et piétonnier »⁶⁰. En centre ville, ces exceptions ne seraient même pas envisageables.

□ Toujours au sujet des espaces de vente, d'autres résolutions d'envergure indéniablement plus limitée ont pour but de régler des conflits portant sur les lieux de vente. Ces batailles opposent selon le cas :

⁵⁷ Bruno Rojas, *op. cit.*, p. 37.

⁵⁸ Honorable Consejo Municipal, *Gaceta Municipal de La Paz, compilación de ordenanzas y resoluciones municipales*, La Paz, 1998. Les Ordonnances postérieures à Juin 1998 ne sont pas consultables.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 155.

⁶⁰ *Ibid.*

- Des vendeuses de différentes organisations : par exemple, la résolution municipale du 10 juillet 1996 (N° 117/96) vise à répartir l'espace de vente entre deux associations situées à la place *Perez Velasco*, en centre ville.
 - Des vendeuses et des riverains. Le 5 mai 1997, suite aux différentes plaintes du voisinage, la mairie expulse les vendeuses de maïs de l'avenue *Heroes del Pacifico*, dont les postes de vente sont qualifiés de « clandestins » (résolution n° 104/97). Cette résolution sera révoquée le 3 juin 1993 (n°122/97) et les vendeuses « relocalisées ».
- Tous les ans, on peut trouver également des ordonnances municipales relatives aux espaces de vente ponctuels, autorisant le développement des *ferias*⁶¹ exceptionnelles, comme le marché de Noël ou celui de *Alasita*, consacré à la vente de produits artisanaux miniatures de mi-janvier à mi-février. Les textes comme, par exemple, ceux du 18 mai 1995 (n°1/95) et du 15 janvier 1998 (n°004/98) exposent l'ensemble des règles à respecter par les personnes désirant y participer. De même, pour la *feria* de Noël, la mairie indique clairement les espaces prévus à cet effet, et prohibe du même coup la vente « clandestine », c'est-à-dire sans autorisation municipale – qui représente un coût financier – et/ou dans des lieux non mentionnés dans les textes municipaux (Ordonnances n° 80/96 et 151/97).

Au-delà de la régulation des espaces consacrés au commerce, on trouve également un nombre relativement important de dispositions légales sur le thème de l'hygiène dans les marchés.

- Ces mesures relatives à l'hygiène et à la santé concernent surtout la branche alimentaire :
- Celle du 3 mai 1995 interdit la vente de produits conditionnés sans étiquette concernant leur date d'expiration, ou dont celle-ci n'est pas respectée.
 - Le 5 juin 1997, un texte municipal (n°50/97) proscrit également la vente de produits alimentaires au niveau du sol, sur la voie publique, et impose l'utilisation

⁶¹ Marchés situés à l'extérieur.

d'un support (Table, estrade...) d'une hauteur d'au moins 60 cm pour l'exposition des marchandises.

- Suite à de nombreuses plaintes, l'interdiction formelle de vendre des boissons alcoolisées, dans les locaux commerciaux, snacks et kiosques situés dans la rue, est approuvée le 7 avril 1998. Seuls les restaurants pourront en offrir, toutefois en nombre limité. Le texte municipal (n°029/98) sanctionne la transgression par une interruption de l'activité économique pendant une durée de 15 jours, puis de 30 en cas de récidive et, finalement, par son arrêt définitif.

- La mairie prévoit aussi tout une série de mesures de conservation et de bonne manipulation de la viande, le non-respect de ces obligations par les vendeuses de cette branche alimentaire entraînant diverses sanctions stipulées dans le texte municipal n°128/97.

- Pour lutter contre le développement de certaines maladies comme le choléra, la salmonellose, l'ordonnance n° 20/98 approuve la réalisation d'une campagne de nettoyage, désinfection, fumigation et dératisation dans les marchés, comprenant l'observance de mesures d'hygiène dans les espaces de vente.

- L'ordonnance municipale du 15 octobre 1997 interdit également la vente de certains produits tels que les raticides, insecticides et autres produits toxiques sur les postes de vente situés dans la rue (n°119/97).

On ne trouve qu'une seule ordonnance relative aux obligations fiscales des vendeuses :

□ L'ordonnance du 17 octobre 1997 (n°111/97) ratifie légalement le *Pago Unico Municipal* [Impôt Municipal Unique] qui regroupe en un seul montant annuel les impôts municipaux : le *sentaje*, la patente et le loyer [*alquiler*]. Il est payable en deux cotisations semestrielles et concerne les postes de vente installés sur la voie publique.

□ Enfin, quant à l'entretien des marchés, le réaménagement des marchés aux fleurs est approuvé par la résolution n°126/97 du 22 octobre 1997 ; la rénovation de 16 marchés couverts est également prévue le 13 avril 1998 (n°090/98).

Les textes juridiques prononcés au niveau municipal apportent une vision concrète, locale et quotidienne qui n'apparaît pas dans les textes de lois, d'envergure nationale.

Et les textes de lois - si peu nombreux soient-ils sur le secteur qui m'intéresse - sont à prendre en compte car ils forment la base juridique sur laquelle les actions collectives des *comerciantes minoristas* vont naître et se construire pour revendiquer certains avantages au niveau fiscal, par exemple, ou pour rejeter certaines normes et tenter d'en imposer d'autres ; ou encore dans le but de combler un vide juridique, sur le thème notamment du droit du travail, une partie importante des luttes professionnelles ayant pour enjeu l'établissement, la négociation de règles.

Les organisations professionnelles jouent également un rôle important dans la régularisation de ces obligations en orientant leurs membres dans les diverses démarches administratives à effectuer, en les aidant, par exemple, à remplir les formulaires d'inscriptions aux différents registres.

3. Evolution syndicale

La crise économique n'est pas sans effet sur les organisations de défense des travailleurs boliviens. Le déclin du système d'accumulation de l'industrie minière - en tant que pilier de l'économie - contribue à tourner définitivement la page de l'apogée des organisations syndicales des mineurs. La force considérable de ces derniers en raison de leur effectif ainsi que leur combativité en faisait un secteur phare de la COB [Centrale Ouvrière Bolivienne]⁶², créée en 1952 peu après la Révolution nationale.

⁶² Rodolfo Erostequi T. souligne d'ailleurs que la COB n'est pas seulement constituée d'ouvriers mais aussi d'organisations de paysans, d'artisans, d'universitaires, de travailleurs par corporation [*gremiales*]. Le rôle central des ouvriers - et particulièrement des mineurs - est donc déjà visible à travers le nom utilisé : Centrale Ouvrière Bolivienne ; *Economía, sindicato y conflicto laboral*, La Paz, ILDIS, 1996, p. 51.

3.1. Le déclin du syndicalisme bolivien

A partir de 1985, la capacité de rassemblement de la Centrale Ouvrière s'affaiblit progressivement : les mineurs licenciés ou « relocalisés » quittent leurs organisations syndicales et viennent grossir les rangs des *gremiales* [travailleurs par corporation] dont font partie les *comerciantes minoristas*.

L'affaiblissement de la COB s'explique, tout d'abord, par sa difficile adaptation aux transformations du monde du travail : selon H.C.F. Mansilla, celle-ci reste attachée à un schéma marxiste traditionnel centré sur le secteur secondaire, sous-estimant – aussi bien sur le plan idéologique qu'organisationnel - le poids croissant du secteur tertiaire⁶³.

A ces transformations socio-économiques, il faut ajouter certains facteurs externes, dépassant les frontières boliviennes. En effet, certains phénomènes beaucoup plus profonds, comme le déclin de l'impact des discours traditionnels centrés sur le concept de « classe ouvrière », la crise mondiale du socialisme, la chute des régimes de l'Europe de l'Est, sont à prendre en compte. Dans cette perspective, le déclin des organisations syndicales en Bolivie serait une manifestation de l'évolution sociale et idéologique internationale.

D'ailleurs, Lola Luna, qui s'intéresse aux mouvements sociaux latino-américains⁶⁴, met en évidence le lien certain entre la montée des théories marxistes et l'apogée des organisations syndicales, notamment celles des femmes entre 1960 et 1980.

L'exemple bolivien le plus patent d'organisation féminine centrée sur la défense de la classe ouvrière est sans aucun doute celui des femmes de mineurs. Aux côtés de leurs époux, elles s'organisent, à partir de 1961, en comités de *amas de casa* [maîtresses de maison], affiliés au syndicat masculin, la FSTMB. [Fédération Syndicale des Travailleurs Mineurs de Bolivie]⁶⁵. Leurs luttes consistent le plus souvent à appuyer les différents combats syndicaux des travailleurs mineurs, en mettant toutefois en avant dans leurs demandes leur rôle reproductif de *amas de casa*. Leurs revendications portent essentiellement sur l'amélioration des conditions de vie dans les mines, qui passe avant tout par l'augmentation du salaire de leur

⁶³ H.C.F. Mansilla, *La identidad social y el rol político del sindicalismo boliviano*, La Paz, CEBEM, 1993, p. 27.

⁶⁴ Lola Luna, « Género y movimientos sociales en America Latina » *Boletín Americanista*, n°39-40, 1990, p. 131-141.

⁶⁵ Cf. mon mémoire de DEA *Les mobilisations des femmes en Bolivie*, Lille I, 1995.

mari. Leur organisation naît dans une période caractérisée par l'autonomisation et l'opposition grandissante de la COB face au MNR [Mouvement National Révolutionnaire], qui arrive au pouvoir avec la révolution nationale de 1952, grâce notamment à la mobilisation des ouvriers. Le deuxième mandat de Paz Estenssoro (1960-1964), qui mène une politique anti-ouvrière, renverse les orientations d'avril 1952 : cette politique repose sur une rationalisation de la production dans les mines, des ajustements salariaux... Les grèves de mineurs se multiplient et le gouvernement arrête certains dirigeants syndicaux. Les femmes de mineurs mènent des actions collectives pour la libération de leurs époux. Elles participent donc activement à l'efficacité de l'action syndicale des mineurs.

En participant à la chute de la dictature du général Banzer (1971-1978), grâce à une grève de la faim qui sera amplement suivie⁶⁶, elles donnent un ton plus politique à leurs combats. Ainsi, les luttes des *amas de casa mineras* regroupées en comités allient des revendications concrètes autour de leur vie quotidienne avec des actions politiques de plus ample portée.

De fait, leur organisation prend corps sur l'identification forte à une appartenance de classe dans des contextes où se mettent en place des politiques discriminatoires vis-à-vis du secteur d'activité dont elles font partie⁶⁷. De plus, cette organisation est étroitement liée au mouvement ouvrier de cette époque, de par son affiliation même à la COB. Dans son autobiographie, Domitila Barrios de Chungara, femme de mineur particulièrement militante, écrit : « La classe travailleuse est un front très vaste, parce que non seulement les hommes mais aussi leurs femmes, leurs enfants y participent. Et le mouvement de classe ouvrière n'est pas mort »⁶⁸. En 1986, le premier congrès national aboutit à la création d'un « Comité national de coordination des maîtresses de maison ». Malgré cette victoire sur le plan organisationnel, les comités de *amas de casa mineras* parviennent de moins en moins à mobiliser les « masses », ils se trouvent face à une situation nouvelle, dans le sens où la fermeture des centres miniers supprime du coup l'univers sur lequel se fondait leur sentiment d'appartenance, le noyau central de leurs combats. Selon Gustavo Rodriguez Ostría, la « diaspora minière » en plus du licenciement de milliers de travailleurs entraîne

⁶⁶ Voir à ce propos, Jean Pierre Lavaud, *La dictature empêchée*, Paris, CNRS Editions, 1999.

⁶⁷ On pourrait également donner l'exemple de l'organisation des paysannes à la fin des années 70, qui défendent les intérêts des femmes populaires et luttent également aux côtés de leurs maris. Cf mon mémoire de DEA et l'article de Rosario León, « Bartolina Sisa : la organización de mujeres campesinas en Bolivia », *Ciudadanía e identidad : les mujeres en los movimientos sociales latino-americanos*, UNRISD, 1987.

⁶⁸ Domitila Barrios de Chungara, *Si on me donne la parole*, Paris, PCM, 1981, p. 185.

l'affaiblissement du mouvement syndical mineur et donc des comités de *amas de casa mineras* : « Lamentablement, dans la conjoncture actuelle, l'exécution de la NPE entraîne la destruction de l'identité et de la tradition accumulées pendant des décennies par les femmes de mineurs »⁶⁹. Tout se passe comme si la crise économique, en touchant de plein fouet l'emploi, touchait en même temps les syndicats, en tant qu'organismes centrés sur la défense des intérêts de la classe travailleuse.

De même, Lola Luna montre que les recherches faites sur le mouvement ouvrier elles-mêmes se multiplient de la décennie 60 jusqu'à la moitié des années 80 ; l'intérêt pour ce thème s'expliquerait par le fait que les auteurs l'identifient au « sujet révolutionnaire ». Son étude, centrée sur l'Amérique Latine en général, peut nous offrir certains repères pour la situation bolivienne. Elle montre que, 20 ans après, on peut établir une relation entre l'affaiblissement des organisations centrées sur le mouvement ouvrier et la crise de l'idéologie marxiste et socialiste dans les années 80 : alors que les thèmes de nombreuses études se rapportaient à « la classe ouvrière », aux « travailleurs », on compte aujourd'hui un nombre considérable d'investigations en Amérique Latine, s'intéressant aux nouveaux « sujets populaires », tels que les mouvements indigénistes ou « ethniques », les mouvements étudiants, ceux des communautés chrétiennes de base, les mouvements de jeunes, de femmes, les associations de quartiers... On peut aussi faire un parallèle avec les nouveaux mouvements sociaux, étudiés par Alain Touraine, qui reposent sur des identités autres que l'identité de classe caractéristique de la société industrielle. Son objectif est donc de déceler les nouvelles formes identitaires au sein des mouvements sociaux afin de trouver celle qui prend en quelque sorte la relève du mouvement ouvrier⁷⁰.

Tout se passe comme si le travail n'agissait plus en tant que noyau central, aussi bien dans les organisations que dans les débats théoriques et les discours idéologiques.

Mais, pour comprendre l'affaiblissement de la COB, l'hypothèse relative aux changements structurels de la société ne suffit pas car elle fait l'impasse sur le rôle éminemment politique du syndicalisme bolivien. En effet, le projet de la Centrale Ouvrière Bolivienne n'est pas seulement syndical mais se caractérise « par l'intention explicite de prendre le pouvoir ou,

⁶⁹ Gustavo Rodriguez Ostría, « Las compañeras del mineral », *Nueva Sociedad*, La Paz, enero-febrero 1988, n°99, p. 185.

⁷⁰ Alain Touraine, cité dans Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, La Découverte, 1996, p. 68.

tout au moins, d'exercer une influence significative sur les affaires gouvernementales »⁷¹. Autrement dit, la COB est avant tout une instance de pouvoir politique, au sens fort du terme. Pour comprendre l'évolution de la place de la COB dans la société, il faut donc s'intéresser aux relations qu'elle entretient avec l'Etat.

Comme le montre Jorge Lazarte⁷², dès la fondation de la Centrale Ouvrière, le 17 avril 1952, sa fonction politique est centrale, non seulement parce qu'elle se veut être le porte-parole des différents secteurs de travailleurs auprès du gouvernement mais aussi parce qu'elle participe directement au pouvoir institutionnel en 1952 sous la forme d'un « co-gouvernement » avec le MNR [Mouvement National Révolutionnaire]. Ceci se traduit par la promulgation de certaines mesures dont les principales sont la nationalisation des mines, la réforme agraire et la construction du régime de sécurité sociale. Mais l'objectif de la COB va bien au-delà, elle se veut le défenseur des prolétaires au service d'un projet de société alternatif, de type révolutionnaire : l'avènement d'une société socialiste. Ce projet est refusé et, très vite, le fossé entre le MNR et la Centrale Ouvrière se creuse. La politique libérale de Paz Estensorro du MNR, menée de 1960 à 1964, marque la séparation définitive entre le parti nationaliste et les organisations ouvrières. De 1964 à 1982, s'alternent les régimes dictatoriaux et la COB prouve là encore sa vocation hautement politique, en tant que bastion de la résistance anti-militaire. En effet, en l'absence d'institutions démocratiques, elle joue seule le rôle d'interlocuteur entre la société civile et l'Etat, ce qui lui confère un rôle politique central. En 1982, une fois la démocratie retrouvée, la Centrale Ouvrière revendique là encore une participation dans les organes de décision du gouvernement du parti UDP [*Unidad Democrática y Popular*] à travers un co-gouvernement. A partir du rejet de ce projet, en août 1983, les relations avec l'Etat sont de plus en plus tendues : la COB refuse tout compromis, toute négociation avec ce régime démocratique de « traîtres », de « bourgeois » et se retranche sur ses positions radicales, percevant la jeune démocratie représentative comme une transition vers une démocratie directe, de type léniniste. Dans ce nouveau contexte, ce projet « alternatif » est de moins en moins crédible et l'impact politique du syndicalisme bolivien décline en raison, comme le dit René Antonio Mayorga, de son incapacité à « répondre aux défis du processus démocratique et à développer une alternative de participation dans un Etat

⁷¹ HCF Mansilla, *op. cit.*, p. 27.

⁷² Jorge Lazarte R., « El movimiento obrero : crisis y opcion de futuro de la Central Obrera Boliviana », Séminaire *Crisis del sindicalismo en Bolivia*, La Paz, FLACSO, ILDIS, 1987, p. 251-291.

démocratique »⁷³. De plus, dans ce nouveau contexte, le rôle de médiateur entre l'Etat et la société civile, occupé par la COB depuis 1952, revient progressivement aux partis politiques ; de nouveaux mouvements de protestation (associations de *vecinos* [voisins], mouvements régionalistes, féministes, ethnico-culturels...) fleurissent sur le territoire bolivien. La COB n'est donc plus le seul interlocuteur politique.

Ainsi, la crise du syndicalisme en Bolivie s'explique d'une part, par la réduction de son espace politique et, d'autre part, par les modifications structurelles du monde du travail⁷⁴.

Mais ce qui semble porter préjudice aux organisations syndicales traditionnelles, au-delà de la réduction des sources d'emplois, c'est la transformation des formes et des relations de travail.

3.2. *L'inefficace opposition ouvrier / patron*

En effet, mises à part les controverses relatives à la définition du Secteur Informel Urbain, l'idée principale qui se dégage des diverses études sur ce thème est celle de l'épuisement des schémas classiques et d'une évolution du marché du travail caractérisée par l'augmentation du nombre de personnes qui auto-génèrent leur emploi. Par conséquent, l'idéologie marxiste révolutionnaire de la COB et les préoccupations quotidiennes des « informels » en tant que « personnes qui agissent quotidiennement sur le marché libre »⁷⁵ sont de plus en plus difficilement conciliables.

Comme l'écrit José Miguel Candia, cette modification repérable sur l'ensemble de l'Amérique latine « constitue un défi nouveau et urgent pour les structures organisationnelles traditionnelles du mouvement ouvrier »⁷⁶. En effet, la stagnation - voire la baisse, pour le cas bolivien - de l'emploi dans les grandes entreprises, la croissance du travail non salarié, du

⁷³ L'intervention de René Antonio Mayorga au séminaire *Crisis del sindicalismo en Bolivia*, La Paz, FLACSO, 1987, p. 57 contribue à ne pas réduire l'évolution du rôle politique de la COB à une conséquence de facteurs structurels socio-économiques.

⁷⁴ Les deux aspects étant liés.

⁷⁵ H.C.F. Mansilla, *op. cit.*, p. 31.

⁷⁶ José Miguel Candia, « Trabajo informal : luchas sociales y organizacion sindical », *Problemas del Desarrollo : Revista Latinoamericana de Economía*, Vol XXII, n°86, Mexico, 1991, p. 212.

nombre de travailleurs « à leur propre compte », dans des conditions de plus en plus précaires et instables, la prolifération de petits établissements économiques, de « micro-entreprises » contribuent à bouleverser la relation ouvrier/patron sur laquelle se basaient les revendications, ce lien de subordination qui représentait le fondement même des combats syndicaux. Il faut préciser que la période postérieure à la seconde guerre mondiale marque l'heure de gloire du syndicalisme en Amérique Latine, parallèlement à l'industrialisation croissante qui absorbe un nombre croissant d'actifs. Ce processus s'accompagne de la création de grandes centrales ouvrières sur tout le continent, au moment où, comme l'écrit José Miguel Candia, « l'hégémonie des groupes oligarchiques traditionnels est remplacée par une nouvelle alliance sociale qui s'exprime en mouvements poly-classistes et qui obtient un de ses principaux points d'appui dans les syndicats »⁷⁷.

En Bolivie, rappelons-le, cela correspond à l'avènement de la COB, en 1952, très peu de temps après la révolution nationale et l'arrivée au pouvoir du MNR, pour lesquelles le mouvement ouvrier a indéniablement déployé une grande capacité d'organisation⁷⁸. Cette puissance du syndicalisme latino-américain est indissociable de conditions économiques et politiques favorables qui, à partir de la décennie 80, ne sont plus réunies : la baisse des dépenses publiques, d'une part, et les restructurations économiques, d'autre part, modifient le rôle de l'Etat, des entreprises et, finalement des syndicats. Les luttes centrées autour de la relation de dépendance, dont l'exemple le plus typique est la revendication d'augmentation salariale, perdent la place acquise depuis plusieurs décennies. Selon José Miguel Candia, cette évolution explique la naissance d'« associations de protection et d'aide mutuelle générées par les auto-employés. Pour certains auteurs et organismes internationaux, ces groupes peuvent être considérés comme un nouveau syndicalisme de crise ou de pauvreté »⁷⁹. L'auteur souligne que ces organismes sont davantage liés à la défense de leur activité, à travers la confrontation avec les autorités - notamment municipales - qu'à des revendications ouvrières, en opposition avec les directions patronales. Les exemples retenus pour illustrer cette tendance sont ceux des vendeurs ambulants et des petits producteurs.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 215.

⁷⁸ Même si la COB entre vite dans une position d'autonomie et de contestation vis-à-vis du MNR.

⁷⁹ José Miguel Candia, *op. cit.*, p. 218.

3.3. Vers une nouvelle forme de participation ?

Il faut d'emblée préciser que si, à partir des années 80, on assiste à une mutation profonde du monde du travail avec notamment la prolifération du travail non salarié, les activités telles que la vente ont toujours eu cette forme de travail et, cela, bien au-delà des 20 dernières années. Le micro-commerce trouve ses origines dans l'apparition des cycles économiques autour de la production minière, à partir de la colonisation espagnole. Mais l'évolution récente se traduit par l'amplification de ce secteur, ce qui n'est pas sans conséquence sur ses mécanismes de représentation. Selon Bruno Rojas⁸⁰, ce nouveau contexte entraîne non seulement une augmentation quantitative de ce secteur mais a également pour effet de le « complexifier et changer son rôle économique et politique et tend à former une population croissante avec un potentiel propre »⁸¹. Si les luttes des syndicats traditionnels comme celui des mineurs sont beaucoup moins d'actualité aujourd'hui, qu'en est-il du secteur informel ?

Parvient-il à occuper un rôle politique - au sens large - à la mesure de ses effectifs ?

Quel est le « potentiel démocratique » du secteur informel ? Telle est l'interrogation de Bruno Rojas, qui définit le « potentiel démocratique » comme « la capacité de participation et d'influence d'un secteur social dans le processus de construction et de consolidation de la démocratie »⁸². La démocratie est ici à prendre dans un sens large, qui dépasse le champ habituel du vote et des partis politiques. L'auteur s'intéresse là à la structure organisationnelle d'un acteur social, à ses actions, ses propositions, ses discours politiques et son articulation avec d'autres acteurs de la démocratie⁸³. Il montre que le secteur informel urbain s'organise pour la défense « du droit au travail et à la vie » : le fait même d'exercer une activité commerciale n'est pas acquis mais est à défendre. Le retour de la démocratie est un moyen pour ce secteur de se constituer en véritable acteur social, en développant des stratégies collectives de participation politique et de subsistance. Nous sommes face à la naissance d'un vaste mouvement social qui est un espace critique de la politique économique libérale. C'est aussi « un nouvel espace d'expression des femmes populaires autour de leur nouveau rôle

⁸⁰ Bruno Rojas, « Artesanos y comerciantes minoristas en la democracia boliviana », dans : *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, CEDLA, Fundación Mileno, 1995, pp.103-163.

⁸¹ *Ibid.*, p. 107.

⁸² *Ibid.*, p. 104.

⁸³ *Ibid.*

social »⁸⁴ : on peut donc y voir une participation à la consolidation de la démocratie, dans le sens d'une expression de tous les citoyens, par la voix des citoyennes.

Concernant les liens du secteur informel et, plus particulièrement, des *comerciantes minoristas* avec les autres acteurs de la démocratie, notons tout d'abord que de plus en plus de responsables d'ONG développent, à partir de la décennie 80, des projets de réception d'aliments, d'éducation, d'alphabétisation, de production en direction de ce secteur. Dans leur ouvrage *La ciudad Prometida*, Godofredo Sandoval et Fernanda Sostres décrivent la ville satellite de l'Alto, immense banlieue de La Paz, qui représente un véritable concentré des programmes d'ONG dirigés vers les femmes populaires qui combinent souvent ces activités avec celles du service domestique ou du commerce ambulancier, dans le même but : la survie de leur famille⁸⁵.

De même, les partis politiques, notamment populistes, mesurent le poids et l'influence électorale de cette population et développent des politiques en direction des « travailleurs informels ». Ainsi, le secteur informel devient progressivement une base sur laquelle s'appuie l'action politique, un secteur sans lequel on ne peut plus compter.

Conclusion

Cette présentation de la situation socio-économique, juridique et syndicale postérieure à 1982 livre certaines clefs indispensables à la compréhension des protestations des vendeuses : la mobilisation doit être située dans l'univers macro-social dans lequel elle naît pour être comprise.

Ainsi, le schéma classique s'appuyant sur la relation traditionnelle patron /ouvrier n'est plus valide. Cette réalité différente du travailleur à son propre compte implique d'autres formes de représentation, induisant d'autres combats à mener, d'autres revendications à construire et

⁸⁴ *Ibid.*, p. 143.

⁸⁵ Godofredo Sandoval et Fernanda Sostres, *La ciudad prometida*, La Paz, ILDIS, 1989.

d'autres formes d'identification - que celle basée sur le concept de classe - à inventer. Tout comme les mineurs ont mis plusieurs décennies à bâtir un espace syndical propre, les *comerciantes minoristas* ont à s'imposer, dans un contexte nouveau, sur des bases nouvelles, en tant que secteur capable de défendre ses intérêts et ses droits, une des particularités de l'exercice de la vente étant justement qu'il se déroule dans un contexte de pauvreté juridique.

Sur le plan socio-économique, la détérioration des sources de travail et l'exode rural, on l'a vu, entraînent la prolifération des espaces de vente et donc, même si l'activité commerciale n'est pas nouvelle, cette augmentation considérable du nombre de vendeuses contribue à les rendre davantage visibles et à propulser leurs demandes dans le domaine public et politique. Cependant, le facteur numérique n'est pas forcément un atout pour la construction d'actions protestataires : il suffit d'évoquer par exemple la difficile mobilisation des chômeurs en France, étudiée par Didier Demazière et Maria-Teresa Pignoni, pour s'en apercevoir : « l'augmentation du nombre de chômeurs n'a pas accru leur visibilité, effacés qu'ils sont par la litanie des statistiques. Le chômage est masqué, dissimulé, comme s'il ne pouvait être que confiné dans l'intimité des consciences et des vie privées ou exposé sous forme de courbes et de séries de chiffres. Tel est le paradoxe du chômage : il ne fait pas de bruit, il impose le silence »⁸⁶.

Il reste donc à comprendre comment, dans le contexte démocratique postérieur à 1982, les *comerciantes minoristas* s'organisent pour devenir de véritables partenaires du jeu politique⁸⁷ et faire entendre leur voix.

⁸⁶ Didier Demazière, Maria-Teresa Pignoni, *Chômeurs : du silence à la révolte*, Paris, Hachette, 1998, pp. 9-10.

⁸⁷ Dans le sens large de « potentiel démocratique », expression retenue par Bruno Rojas pour désigner « la structure organisationnelle d'un acteur social, ses actions, ses propositions, ses discours politiques et son articulation avec d'autres acteurs de la démocratie », *op. cit.*, p. 104.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

La population occupée dans le commerce de détail est constituée d'une grande majorité de femmes. Et c'est dans cette branche de la population active féminine que l'on compte la proportion la plus élevée de femmes responsables de leur foyer, en milieu urbain. Les vendeuses sont en général peu instruites et d'origine rurale (si elles-mêmes ne sont pas nées à la campagne, leurs parents le sont souvent). Elles sont généralement bilingues, parlent l'aymara (en plus de l'espagnol) et portent, pour la plupart, la *pollera*. Même si elles ont un statut intermédiaire dans la société bolivienne, elles se situent en bas de l'échelle sociale urbaine, à La Paz, où elles sont particulièrement stigmatisées, qualifiées parfois de *cholas*, associée à *indias*. Le contexte dans lequel elles exercent l'activité commerciale est marqué par la prolifération des espaces de vente et la détérioration certaine de leurs conditions de travail, sans qu'aucune législation du travail ne les protège.

Ces caractéristiques communes permettent-elles l'expression de revendications collectives ?

Pour l'instant, on ne peut répondre à cette question. D'un certain point de vue, on serait tenté de répondre par la négative : leur situation de « dominés » et leur faible niveau d'instruction pousserait plutôt à dire qu'elles constituent une population à faibles « ressources individuelles », comme le montre cette interrogation classique en sociologie des mobilisations exprimée par Lilian Mathieu, « Pourquoi les individus qui se trouvent dans les situations les plus défavorisées, et les plus dévalorisées, qui vivent dans les conditions les plus précaires, en bref, les individus les plus soumis à des formes multiples de domination, de marginalisation et de stigmatisation, sont-ils aussi ceux qui se révoltent le moins contre cette situation négative, ceux qui contestent le moins un ordre social qui leur est pourtant défavorable ? »¹.

¹ Lilian Mathieu, *op. cit.*, p. 7.

D'un autre côté, elles sont dotées de suffisamment de caractéristiques communes (appartenance sexuelle, socio-ethnique, linguistique...), susceptibles de se transformer en demandes collectives et en enjeux de lutte. Cependant, l'existence d'intérêts communs ne suffit pas pour expliquer la mobilisation. Selon Jean Daniel Reynaud, qui tire certaines conséquences de la thèse de Mancur Olson : « Même s'il se trouve que chaque membre du groupe perçoit ses intérêts comme le veut l'analyse des « intérêts collectifs » (c'est-à-dire qu'il se trouve que le point de vue de l'acteur et de l'observateur coïncident), cette appréciation commune n'a nullement pour conséquence une action commune. Encore faut-il que le « groupe latent », pour devenir groupe actif, invente et s'impose des règles d'actions. Puisque ces règles ne se déduisent pas des intérêts agrégés (cette agrégation n'est pas possible), elles comportent évidemment, par rapport à toute définition préalable (ou *a priori*) des intérêts, une part d'inflexion et d'arbitraire. Pour constituer une communauté capable d'action, les salariés s'appuieront sur les ressources communautaires qui sont à leur disposition. Le mouvement ouvrier pourra prendre la forme d'une association religieuse, d'une coopération de production, d'une alliance locale aussi bien que d'un syndicat »².

Ainsi, les points communs ne peuvent se convertir en intérêts partagés donnant naissance à l'action collective, ou pour le dire autrement, un « groupe latent » ne peut devenir un « groupe actif » que si, et seulement si, d'autres conditions sont réunies, et, plus précisément, s'il existe une organisation capable de coordonner une protestation. La présence de caractéristiques communes parmi les acteurs mobilisés n'en reste pas moins cruciale mais seule l'existence d'organisation permet d'infléchir l'impact négatif des « situations dévalorisées, défavorisées », pour reprendre les termes de Lilian Mathieu, en enjeux de luttes.

Aussi ne peut-on pas se contenter d'une présentation générale de la population des vendeuses : l'inscrire parmi la population bolivienne est important, car cela nous permet de mettre en lumière certaines spécificités, mais s'en contenter pourrait conduire à penser qu'elles constituent une population homogène. Au contraire ! Il faudrait plutôt parler d'une diversité de vendeuses et il importe maintenant de dépasser ce portrait global et schématique pour s'interroger plus précisément sur les différents types de vendeuses et leurs organisations respectives.

² Jean-Daniel Reynaud, *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin, 1997, p. 75.

Quelles sont les relations à l'intérieur des espaces de vente ? Quels sont les objectifs des organisations ? Quels sont les rapports entre les dirigeantes et les autres ? Ce n'est qu'à travers le travail de terrain, l'observation et les entretiens que l'on peut répondre à ces questions.

DEUXIEME PARTIE : LES TYPES DE VENDEUSES

INTRODUCTION

La population des vendeuses de La Paz est hétérogène, elle s'accroît et se diversifie, surtout à partir des années 60. Silvia Fernandez et Bruno Rojas¹ distinguent trois phases dans l'évolution de l'occupation de l'espace urbain consacré à la vente :

- Jusqu'aux années 60, les marchés couverts, situés essentiellement en centre ville et spécialisés dans la vente de produits alimentaires, représentent les principaux espaces de vente. On trouve, autour de ces marchés, des postes de vente de journaux, de produits cosmétiques... Des *tambos*² et des *ferias*³ existent également mais sont plus occupés par des paysans que par des commerçants.

¹ Silvia Fernandez, Bruno Rojas, *La Fuerza de lo cotidiano*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 6.

² Centres de vente de fruits, qui servaient, pendant la période coloniale, de refuges pour héberger la main d'œuvre envoyée de force dans les mines. Voir, à ce propos, l'ouvrage de Jaime Iturri Salmón, *Frutita comprate. Los saberes escondidos de los Tambos en La Paz*, La Paz, Ediciones Vaca Sagrada, 1997. Les *tambos*, contrairement aux marchés, sont de propriété privée ; cf. le règlement des marchés édité par la municipalité le 16 août 1989, p. 6.

³ Marchés situés à l'extérieur.

- De 1960 à 1980, les lieux de vente commencent à s'étendre aux rues, aux places, aux trottoirs et aux parcs du centre de La Paz. Le commerce *callejero*, « de rue », s'étend alors progressivement autour du centre ville. Une nouvelle forme de *ferias* se développe, cette fois-ci occupée principalement par des commerçants. On assiste alors à une « insertion massive de la force de travail féminine, juvénile et infantile »⁴ qui se traduit par le déplacement de population, en quête de travail, vers le centre ville.

- Enfin, à partir de 1980, commence la troisième phase qui se caractérise par une prolifération de ces espaces en dehors du centre ville, vers les endroits périphériques : de nouveaux marchés et de nouvelles *ferias* sont créés. Des quartiers résidentiels se convertissent en espaces commerciaux. Cette période est également marquée par la spécialisation des ventes ; le nombre de *vivanderas* [vendeuses de produits cuisinés]⁵ augmente considérablement, ainsi que la vente de marchandises importées. Cette spécialisation des ventes se traduit par une diversification sociale des vendeuses, avec l'apparition d'un « prolétariat commercial qui acquiert ses produits grâce au crédit »⁶.

On peut classer les vendeuses selon le volume de marchandises proposées à la vente : une chaîne de commercialisation se construit jusqu'à la *minorista*, « vendeuse au détail »⁷, qui représente le dernier maillon, directement en lien avec le consommateur. La *comerciante minorista* se trouve au cœur de relations avec différentes personnes clefs de l'activité commerciale. Prenons le cas des produits agricoles étudiés par Silvia Fernandez⁸.

- Le lien producteur / *mayorista*

En amont se trouve le producteur qui entre parfois en contact avec la *Comerciante mayorista* [« grossiste »] ; dans ce cas, il se rend à la capitale pour vendre directement ses produits. Exception faite des *tambos*⁹ qui permettent aux producteurs de fruits de se loger le temps

⁴ Silvia Fernandez, Bruno Rojas, *op. cit.*, p. 8.

⁵ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Vollger et Ana Cecilia Wadsworth relatent déjà l'existence de *vivanderas* dans les années 30 dans leur ouvrage : *Polleras libertarias*, La Paz, Tahipamu, 1986, p. 6.

⁶ Silvia Fernandez, Bruno Rojas, *op. cit.*, p. 9.

⁷ Sur laquelle porte ma thèse.

⁸ Silvia Fernandez, *El comercio de verduras en ciudad de La Paz. El mercado como aparato ideológico*, La Paz, Tesis, UMSA, 1990.

⁹ Les *tambos* font aussi figure d'exception car le consommateur peut acheter directement au producteur.

Exception faite des *tambos*⁹ qui permettent aux producteurs de fruits de se loger le temps d'un court séjour à La Paz, peu de possibilités leur sont offertes pour être hébergés à moindres frais. L'objectif est donc de vendre le plus rapidement possible pour ne pas épuiser les bénéfices de la vente. C'est ce qui explique la domination des *Mayoristas*, qui peuvent demander des ristournes que le producteur est obligé d'accepter pour écouler rapidement sa marchandise.

Entre le producteur et la *mayorista*, il peut exister un lien privilégié de *caseros/as* : ce terme évoque une relation de réciprocité et signifie à la fois « cliente privilégiée » et « fournisseur privilégié, favori », ce qui implique certaines faveurs telles qu'une réduction des prix, la vente à crédit et l'assurance de produits de qualité. La probabilité de devenir *casera/o* est d'autant plus importante que des liens familiaux ou communautaires unissent les partenaires de la transaction. Et ce lien particulier n'existe pas seulement entre le producteur et la *mayorista* mais à tous les échelons de la vente, y compris entre les grossistes et les intermédiaires appelés *rescatistas*.

- Le lien *rescatista / mayorista* :

Le ou la *rescatista* [appelé(e) aussi *rescatador/a* ou *rescatiris*] est le personnage intermédiaire entre le producteur et la *mayorista* ; il est responsable de l'acheminement des produits des campagnes vers la capitale, dans le cas - le plus fréquent - où le producteur ne se déplace pas vers les acheteurs. Selon José Blanes¹⁰, à partir de la Réforme Agraire, en 1953, on assiste à l'émergence d'un nouveau groupe de pouvoir, les commerçants, à travers notamment la figure des *rescatistas*. Jusqu'alors, les propriétaires terriens, *hacendados*, étaient les principaux responsables de l'approvisionnement des villes en aliments. Avec la réforme, les paysans se trouvent responsables de petites parcelles de terres, sans qu'aucune organisation ne prévoie la commercialisation de leur production. C'est donc les *rescatistas* qui prendront en charge l'acheminement des produits vers les marchés. Certains sont eux-mêmes paysans et proposent leur production dans les villes ou autres villages, où ils achètent d'autres marchandises qu'ils revendent, de retour dans leur communauté. Cette activité représente un complément de l'activité agricole et s'appuie sur des relations sociales telles

⁹ Les *tambos* font aussi figure d'exception car le consommateur peut acheter directement au producteur.

¹⁰ José Blanes, *Agricultura campesina y los mercados de alimentos*, Cochabamba, CERES, 1983.

que le « *compadrazgo*, la parenté ou la relation de *ayni* »¹¹, qui leur permettent, par exemple, d'augmenter le nombre de clients. José Blanes distingue ces petits *rescatadores* d'autres, plus puissants, qui possèdent un camion et peuvent donc transporter de grandes quantités de marchandises.

Les objectifs principaux du *rescatista* sont les suivants :

- « Stimuler la production de certains produits,
- augmenter la part de commercialisation de la production,
- introduire de nouveaux besoins, particulièrement d'argent,
- finalement, établir la liaison entre l'offre et la demande »¹².

On voit bien que c'est lui qui domine dans la relation avec le producteur ; il fixe les prix, favorise certaines productions et crée une dépendance de la population rurale vis-à-vis des produits d'origine urbaine. De la même façon, comme le montre Silvia Fernandez, la relation avec la *mayorista* n'est pas non plus égalitaire, le *rescatista* a un statut supérieur car son capital est plus important, en particulier quand il possède un moyen de transport. C'est lui qui impose les prix ainsi que le type de produits. Quand une *mayorista* devient *casera* [cliente privilégiée], cela signifie qu'elle peut espérer la vente à crédit mais ceci représente son seul avantage¹³. On peut remarquer que, par rapport au producteur, la relation hiérarchique s'inverse : la possession du produit entraîne la position dominante du *rescatista* alors que ce critère n'est pas valable dans le cas du producteur.

La double exigence, de garder des contacts avec la campagne et de connaître les codes citadins, d'être inséré dans les circuits de vente, est d'autant plus importante pour le/la *rescatista* que son travail consiste, d'une part, à obtenir certains traitements de faveur de la part des producteurs (produits de qualité à des prix intéressants) et, d'autre part, à s'assurer de vendre ces marchandises aux *mayoristas*. Dans ce but, il s'agit de créer ou de maintenir un maximum de liens de différentes natures, familiaux, de *compadrazgo*, religieux, amicaux ou

¹¹ José Blanes, *op. cit.*, p. 76. Le *compadrazgo* est une relation de parrainage et le *ayni* désigne un système traditionnel d'aide réciproque, économique, financière ou de travail.

¹² José Blanes, *op. cit.*, p. 75.

¹³ Silvia Fernandez, *op. cit.*, p. 30.

politiques¹⁴ car, on l'a vu, la relation de *casera* a d'autant plus de chance de s'installer que d'autres liens existent déjà. Ainsi, les *rescatistas*, d'origine rurale en général, ont tout intérêt à entretenir ces relations de *caseras* avec les membres de leur communauté et à en créer d'autres en milieu urbain.

- Le lien *mayorista* / *minorista*

Une fois le produit acquis par la *mayorista*, il est acheté par la *minorista*¹⁵. Cette transaction a lieu au moins deux fois par semaine, très tôt le matin. La principale distinction entre ces deux types de vendeuses est le capital. Même si, là encore, les relations familiales et communautaires sont décisives pour devenir *mayorista*, « la permanence comme telle dépend d'autres aspects comme, par exemple, sa participation dans les organisations, sa relation avec la mairie, son esprit d'entreprise, le lieu de vente »¹⁶. C'est elle qui domine l'échange. Le lien de *caseras* permet, là encore, d'obtenir les produits à crédit mais, comme le montre Judith-Maria Hess Buechler¹⁷, ce lien n'est pas donné, il se construit : en général la *minorista* acquiert les marchandises au départ grâce à un prêt d'argent de sa famille - le plus souvent de la mère ou de la sœur aînée - qui lui permet de payer comptant. Ce n'est qu'après plusieurs transactions qu'ayant « fait ses preuves », elle peut bénéficier d'une réputation sérieuse et être considérée comme *casera de crédito*. Mais la vente à crédit, accordée alors à la *minorista*, ne doit pas entraîner un délai de remboursement supérieur à trois jours, puisque c'est aussi le délai accordé par la *rescatista* à la *mayorista*. Il arrive bien sûr que la vendeuse « au détail » ne parvienne pas à écouler la totalité des marchandises pendant ce laps de temps. Ce retard est source de conflits : la *mayorista* peut alors se rendre sur le poste de vente de la *minorista*, pour réclamer son dû. Celle-ci redoute cette venue car, en plus de la rupture du lien privilégié de *caseras*, elle entraîne une réprobation collective par ses collègues, la vendeuse étant alors perçue comme inefficace et irresponsable.

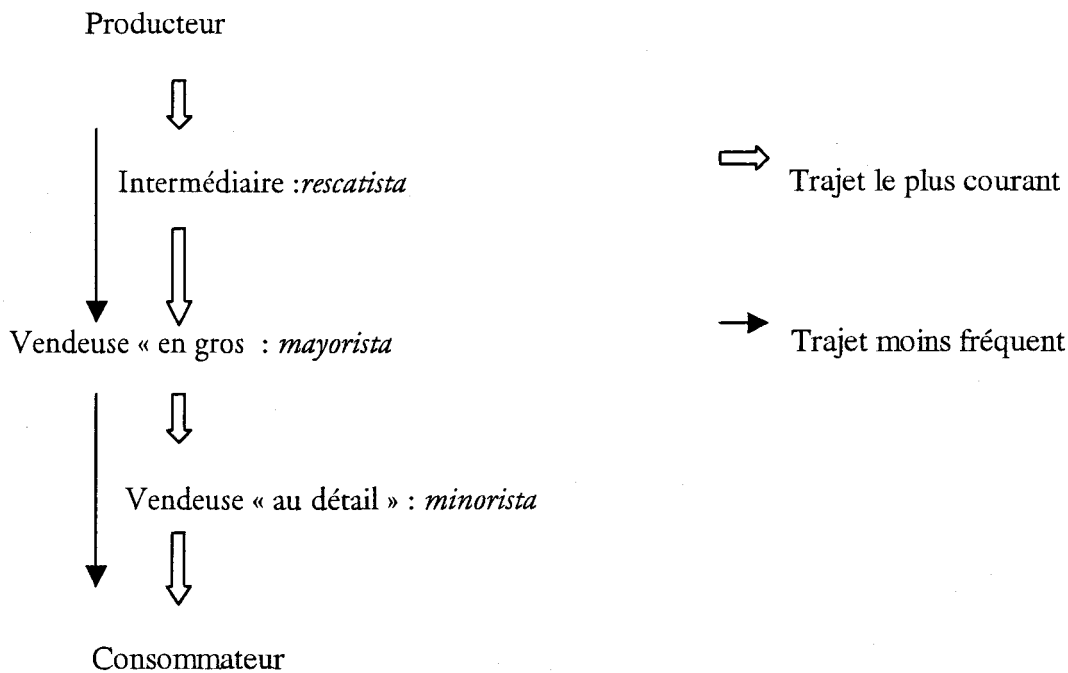
¹⁴ Judith Maria Hess Buechler, « Las negociantes-Contratistas en los mercados Bolivianos », *Estudios Andinos*, Año 5, Vol. V, n°1, 1976, p. 69.

¹⁵ Bien que, dans certains cas - moins fréquents -, le consommateur puisse acheter directement à la *comerciante mayorista*.

¹⁶ Silvia Fernandez, *op. cit.*, p. 31.

¹⁷ Judith Maria Hess Buechler, *op. cit.*, p. 70.

La *minorista* est donc un personnage de l'activité commerciale parmi une diversité d'autres. Elle se situe en bas d'une hiérarchie, d'une répartition pyramidale des vendeuses en fonction de la quantité de marchandises proposées à la vente, où chaque échelon domine le stade inférieur, exception faite du producteur qui, bien que situé au sommet en tant que détenteur de la production, a peu de prise sur les modalités de la vente, notamment au niveau des prix.



Cette spécificité des vendeuses « au détail » par rapport aux autres types de vendeuses ne doit pas pour autant conduire à les appréhender comme une catégorie uniforme. Différents critères se mêlent et permettent de scinder cette populations en divers sous-ensembles.

Tout d'abord, la « massification » de la population commerçante s'accompagne d'une répartition de l'espace de vente selon la fréquence hebdomadaire de son occupation : on distingue les marchés qui ont lieu quotidiennement, les *ferias* qui n'ont lieu qu'en fin de semaine et les *ferias* bi-hebdomadaires.

Un découpage en fonction des horaires de vente se combine au précédent : il existe parmi les vendeuses de rue, les *mañaneras*, les *vespertinas* et les *nocturnas*, qui vendent respectivement

le matin (de 6h à 9h), l'après-midi (de 15h à 20h) et le soir (de 18h à 22h ou plus), auxquelles s'ajoutent les *diurnas* qui travaillent toute la journée (de 9h à 18 h) et les vendeuses appelées *de doble turno*, qui vendent de 11h à 13h30 et de 17h à 20h. Cette description est, bien sûr, schématique et l'on peut trouver certaines variantes dans la réalité : les vendeuses de jus de fruits et de *frescos*¹⁸ de la Place San Francisco vendent, par exemple, de 11h à 15h et de 17h à 20h. Les vendeuses au détail de la rue Tumusla, spécialisées dans les vêtements, sont, quant à elles, divisées en deux équipes : les *mañaneras* et les *vespertinas*.

N'oublions pas les vendeuses qui participent aux foires commerciales, liées au calendrier festif et rituel et qui ont lieu une fois dans l'année, pendant une quinzaine de jours généralement : *Alasitas*, en janvier-février, proposant des objets miniatures, la *feria* de Noël, celle du carnaval... Un espace spécifique est parfois réservé à cette occasion : par exemple, la foire commerciale de Noël a lieu sur la place San Francisco. Ce qui n'empêche pas, de toute façon, les autres vendeuses, restées sur leurs postes de vente habituels, de proposer des produits susceptibles d'être achetés plus facilement à cette occasion.

Autre élément crucial à prendre en compte : le lieu de vente. De par la topographie de La Paz, qui se caractérise par un dénivelé de 1000 mètres entre 3000 et 4000 mètres, il est plus intéressant de vendre en bas de la capitale, où vivent les classes supérieures que, par exemple, près du cimetière situé en haut de la capitale, où vit une population moins fortunée, le niveau social des vendeuses étant corrélé à celui de leurs clients.

Le type de produits lié au niveau de revenu est un autre critère de distinction des vendeuses : dans la branche alimentaire, la viande et les produits d'épicerie demandent un investissement de capital plus important et sont plus lucratifs que les fruits et les légumes. De même, il est plus rentable de vendre des produits manufacturés, tels que les vêtements, que des produits agricoles.

¹⁸ Sortes de sirop confectionnés avec des fruits et de l'eau bouillie.

On pourrait compléter la liste des indicateurs et analyser chacun d'entre eux en profondeur. En effet, cette hétérogénéité des *comerciantes minoristas* n'est pas seulement économique mais implique toutes les dimensions de la vie sociale ; elle est liée aussi aux parcours biographiques, aux trajectoires des vendeuses.

Quelle distinction permet-elle de classer au mieux la population des vendeuses ?

Relativement au thème qui m'intéresse, la distinction concernant les formes commerciales m'apparaît la plus pertinente, car elles sont liées à des types d'organisations de représentation différents et à des rapports distincts à la mobilisation. Et ces types de vendeuses sont à replacer dans le contexte historique et, plus précisément, dans les phases décrites précédemment. Jusqu'aux années 60, soit dans la première phase, la seule forme commerciale correspond aux marchés couverts. C'est à partir des années 70, lors de la deuxième étape, que le commerce de rue, *callejero*, est de plus en plus visible, soit sur des postes de vente installés sur les trottoirs, soit de manière « ambulante ». Encore aujourd'hui, on distingue trois types de vendeuses qui, du point de vue de la sécurité de l'emploi, dessinent une hiérarchisation dont les deux pôles extrêmes sont, d'un côté, une stabilité, un certain prestige, symbolisés par les vendeuses de marchés couverts et, de l'autre, les « ambulantes » qui se caractérisent, au contraire, par le degré maximum de précarité des conditions de travail. Entre les deux, se trouvent les vendeuses « de rue » regroupées en associations syndicales, rattachées à la *federación departamental de gremiales del comercio minorista de La Paz*, affiliée à la Confédération nationale, émanant de la Centrale Ouvrière Bolivienne.

Les marchés couverts, quant à eux, sont organisés selon le système municipal du *maestrerio mayorazgo*, hérité de la période coloniale. En 1996, la fédération des marchés de La Paz voit le jour, sur le modèle de la structure syndicale départementale des vendeuses de rue.

Les ambulantes se caractérisent, au contraire, par l'absence d'organisation de représentation.

Les chapitres suivants visent à décrire ces trois types de vendeuses. Il s'agit d'apporter suffisamment de clefs pour la compréhension des actions collectives menées, sans en donner un panorama exhaustif. Certains éléments figurent dans la troisième partie car ils sont tellement liés à l'explication des luttes des vendeuses, qu'il m'est apparu plus logique de ne pas les dissocier dans la présentation.

CHAPITRE III : LES VENDEUSES DE MARCHES COUVERTS

Les marchés couverts de La Paz, spécialisés dans la vente de produits alimentaires, sont les espaces de vente les plus anciens. Ils sont, encore aujourd'hui, organisés selon le système du *maestrerio mayorazgo* : chaque marché a ses *maestras mayores*, des vendeuses élues par leurs collègues pour les représenter face aux autorités extérieures (municipalité, police...) ; porte-parole des commerçantes, elles jouent un rôle d'intermédiaires qui n'est pas dénué d'ambiguïté car elles ont également pour charge de transmettre aux vendeuses les décisions de la municipalité. Or, comme le montre bien Liliana Lewinski¹, ces directives sont parfois contraires aux intérêts des vendeuses qui sont rétives pour les appliquer.

Les premiers marchés couverts (Lanza, Camacho, Sopocachi) ont été créés dans les années 30, à la suite des protestations des premières vendeuses organisées syndicalement au sein de la Fédération Ouvrière Féminine (FOF), créée en 1927 à La Paz. Cet épisode de l'histoire mérite une attention particulière parce qu'il est indispensable à la compréhension des organisations actuelles, dans les marchés couverts. Ce sera le premier point de ce chapitre.

Pour l'étude de cette forme commerciale aujourd'hui, qui constituera le deuxième point de ce chapitre, deux thèmes sont privilégiés : d'une part, l'activité commerciale et, d'autre part, les organisations de représentation des vendeuses. Enfin, les nombreuses fêtes sont aussi à prendre en compte car elles traversent les deux thèmes évoqués.

¹ Liliana Lewinski, *Les places marchandes d'Oruro, 18-20ème siècle*, Paris, Thèse de doctorat en Histoire, EHESS, 1987.

1. Retour en arrière, la FOF²

Historiquement, la FOF est le premier groupement syndical féminin bolivien³. Il s'agissait, au départ, d'employées domestiques et de vendeuses de marché de la capitale, réunies au sein du *Sindicato Feminino de Oficios Varios* [Syndicat Féminin de Métiers Divers] pour un premier combat : la création de marchés par section. Dès le départ, la fédération est étroitement liée au mouvement syndical et populaire en général (des hommes) : en 1930, selon Liliana Lewinski, « alors que la ville [Oruro] présente un fort mouvement prolétaire dont ne sont pas absentes les femmes »⁴, les adhérentes de la FOF élisent leur comité directeur en même temps (un dimanche de mars) que les corporations du bâtiment, de la cordonnerie et de la mine. Affiliée à la FOT [Fédération Ouvrière du Travail], dans la région d'Oruro et à la FOL [Fédération Ouvrière Locale] dans la région de La Paz, la FOF s'inscrit plus précisément dans le courant idéologique anarchiste, dans la mouvance du « syndicalisme libertaire » [*libertario*] : « La FOF pratiquait dans son organisation le principe anarchiste de fédéralisme qui permettait l'action spontanée et autonome des syndicats », écrit Elisabeth Peredo⁵.

1.1. Les organisations syndicales par corporation

Après la guerre du Chaco (1932-1935), le premier syndicat « par secteur », le *Sindicato de Culinarias* [cuisinières] voit le jour, en 1935 ; en 1936 est créé le syndicat des *floristas* [fleuristes] et, entre 1938 et 1940, naissent les syndicats des *recoberas* [vendeuses de marché] par corporation : les épicières, les marchandes de fruits, de poisson... Puis, avec la construction de nouveaux marchés, de nouveaux syndicats apparaissent.

Remarquons au passage que, comme le montre l'appellation Fédération Ouvrière Féminine, les commerçantes s'assimilent à des « ouvrières ». En effet, selon Liliana Lewinski, elles

² Cette sous partie s'appuie à la fois sur des textes historiques où l'on trouve certains témoignages de militantes de la FOF, Fédération Ouvrière Féminine, et des extraits d'entretiens réalisés personnellement avec des *antiguas* (anciennes) des marchés. Dans ce dernier cas, les prénoms sont fictifs.

³ En Bolivie, les premiers syndicats sont créés dans les années 20 en opposition au système traditionnel mutualiste.

⁴ Liliana Lewinski, *op.cit.*, p. 421.

⁵ Elisabeth Peredo, *Las recoberas de los Andes*, La Paz, Tahipamu, 1992, p. 82.

mettent sur le même plan la vente des produits et la vente de la force de travail ; les femmes se perçoivent comme des travailleuses à part entière et non comme des capitalistes. Dans cette perspective, « vendre, c'est travailler et non s'enrichir ou investir du capital »⁶.

L'organisation de ces « ouvrières » à l'intérieur de la FOF a un caractère « éclaté » dans le sens où chaque organisation syndicale correspond à une corporation. Leurs revendications sont le plus souvent dirigées contre les *maestras mayores* qui sont les représentantes de l'ordre, du pouvoir, avec une fonction de contrôle social sur l'ensemble des ouvrières d'une même corporation. Revenons un moment sur les origines de cette vieille institution coloniale qu'est le *maestro mayorazgo*.

Durant la période coloniale, les « corporations », majoritairement masculines, réunissaient des communautés d'artisans qui exerçaient la même profession telle que celle de menuisier, maçon... Quelques-unes, comme les professions de laitière et de fleuriste étaient cependant réservées aux femmes. Théoriquement, ces corporations devaient avoir un caractère de défense et d'aide mutuelle : l'état d'apprenti et celui d'ouvrier de métier étaient transitoires car tous deux avaient la possibilité (théorique) de devenir maîtres [*maestros*] dont le rôle était, selon Elizabeth Peredo, d'éviter tout type de conflit avec les autorités : « Le *maestro mayor* était et est un intermédiaire entre les vendeuses du marché et l'autorité du commissariat, de l'intendant ou du maire. Sa fonction était et est de contrôler le comportement de ses subalternes »⁷. La couronne espagnole avait instauré au départ cette institution pour recueillir les impôts que les membres des corporations devaient payer à l'Etat, ce qui leur garantissait en échange certains droits tels que le monopole d'une activité particulière⁸. Par le biais de cette institution, de multiples fêtes religieuses étaient également organisées, comme moyen d'évangéliser les artisans et les commerçants. D'ailleurs, on retrouve encore aujourd'hui, dans les marchés, nombre de rituels syncrétiques, mélanges des traditions andine et catholique.

Elizabeth Peredo décrit la façon dont étaient choisis les *maestros mayores* : les membres de la corporation devaient se déclarer à la police et y laisser une somme d'argent. Etait choisi celui qui avait laissé la somme la plus importante, autrement dit, qui faisait preuve de la plus grande adhésion à la « société créole dominante ». Il recevait alors une charge de la plus haute

⁶ Liliana Lewinski, *op. cit.*, p 420.

⁷ Elizabeth Peredo, *op. cit.*, p. 104.

⁸ Silvia Rivera, « Trabajo de mujeres : explotación capitalista y opresión colonial entre las migrantes aymaras de La Paz y El Alto », dans : *Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia postcolonial de los años 90*, La Paz, Subsecretaría de Asuntos de Género, CID, 1996.

autorité coloniale. Beaucoup plus tard, en 1942, le journal *La Calle* décrit le rite solennel avec lequel un *maestro mayor* prend possession de sa charge : un inspecteur le flatte dans un « discours grandiloquent » ; la cérémonie est agrémentée de serpentins, cocktails, accolades et félicitations. Bref, tout est prévu pour qu'il soit du côté des autorités qui, dit familièrement, « font tout pour se le mettre dans la poche »... Ce rituel, proche de l'intronisation, peut être interprété comme une « entrée dans la cour des grands ».

Sur les marchés, la charge de *maestra mayor* est exercée par une vendeuse qui joue alors le rôle de « dirigeante » : c'est elle qui contrôle les prix, la distribution des places, qui exige les taxes... Alors qu'elle a, en principe, une fonction d'intermédiaire, de médiateur, elle est plus souvent le porte-parole des autorités que celui des vendeuses. Pour ces dernières, la *maestra mayor* est indéniablement de « l'autre côté », associée aux autorités municipales et plus largement à la société créole. On comprend mieux dans ce contexte le rôle joué par le syndicat : il constitue un contre-pouvoir, en regroupant des femmes de même condition sociale. En créant leur propre organisation, elles revendiquent une place à part entière dans la société Bolivienne.

1.1.1. Les cuisinières

Le 31 juillet 1935, une disposition municipale interdit l'usage du tramway pour les femmes *de pollera*, sous prétexte qu'avec leurs paniers, elles gênent les *señoras*. C'est ce qui déclenche la création du syndicat des *culinarias* de La Paz, le 15 août 1935. On trouve certains récits de cuisinières dans l'ouvrage de Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Margarita Peterse, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth⁹ :

« Nous n'avions pas de local ; alors, nous nous réunissions au marché, dans des endroits inoccupés. Nous faisons l'impossible pour sortir de chez nous » [Petronila Infantes, appelée Doña Peta¹⁰].

Le 21 août 1935, les *culinarias* font une pétition et se rendent à la municipalité :

« Une commission est entrée dans le bureau de M. Burgaleta et nous avons dit : pourquoi ne pouvons-nous pas monter dans les tramways alors que les tramways sont pour les cholas, les

⁹ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Margarita Peterse, Ruth Vollger et Ana Cecilia Wadsworth, *Agitadoras de buen gusto. Historia del Sindicato de Culinarias (1935- 1958)*, La Paz, Tahipamu – Hisbol, 1989.

¹⁰ *Ibid.*, p. 68.

employées ? Pas pour les señoras, les señoras ont des voitures, le tramway, c'est pour celles qui travaillent » [Doña Peta¹¹].

Cette revendication est relayée par la Fédération Ouvrière Départementale de La Paz qui demande à son tour la suspension des « mesures qui interdisent l'entrée des femmes du peuple dans les tramways »¹². Les protestations parviennent à modifier cette disposition : « *Après, Monsieur Burgaleta nous a dit que nous pouvions porter les paniers sous nos jupes. Mais la maison Freudenthal, qui fabrique des valises, vendait des sacs en cuir, en toile. C'est comme ça que nous avons acheté ces sacs et nous avons laissé les paniers. Avec les sacs, nous montions dans le tramway, nous mettions deux sacs, trois sacs sous les sièges et d'autres sous notre jupe* » [Doña Peta¹³].

La création du syndicat est un moyen de lutter contre les discriminations dont les *culinarias* sont l'objet, de faire valoir leurs droits comme, par exemple, l'usage des transports en commun, en tant que femmes travailleuses (« *le tramway, c'est pour celles qui travaillent* »), mais aussi en tant que *cholas*. En effet, le discours de cette cuisinière décrit le contexte de discrimination ouverte dont souffrent les femmes *de pollera* :

« *Les gens riches nous outrageaient ; ils nous traitaient toujours de india, de chola. A cette époque, nous ne pouvions pas entrer au cinéma, parce que nous étions de pollera, comme ils disaient. Quand on est jeune, on a des amies ; nous sortions nous promener avec des amies et nous nous approchions d'un marchand de glaces pour en acheter une et on nous disait qu'on ne nous servait pas. Les riches ne permettaient pas qu'une fille de pauvre entre à l'école privée* » [Doña Exaltación¹⁴].

L'organisation des cuisinières devient le support de nouvelles revendications. En novembre 1935, elles organisent une manifestation contre l'achat obligatoire de la carte d'identité et du carnet de santé :

« *Nous ne voulions pas payer parce que c'était un moyen d'exploitation, de nous prendre de l'argent avec ce prétexte, de faire des affaires. Nous n'avons donc pas eu de carte d'identité.... Mais, avec le temps, c'est devenu une nécessité* » [Doña Peta¹⁵].

¹¹ *Ibid.*, p. 69.

¹² Journal *La Republica*, 24 août 1935, *Ibid.*

¹³ *Ibid.*, p. 70.

¹⁴ *Ibid.*, p. 60.

¹⁵ *Ibid.*, p. 99.

Le refus du carnet de santé s'explique également par le fait qu'il impliquait obligatoirement un bilan de santé à la « Police d'hygiène », tout comme pour les prostituées. Le syndicat des *culinarias* s'opposent donc fermement à cette mesure qu'elle considère comme « un affront à leur moralité »¹⁶.

Les cuisinières se battent non seulement pour revendiquer leurs droits comme la journée de huit heures, le droit à un salaire minimum de 500 bolivianos par mois face aux abus de certains patrons - comme, par exemple, faire travailler leurs employées 14h par jour -, mais aussi contre certains devoirs qui leur sont imposés et qu'elles jugent abusifs.

En suivant l'exemple des cuisinières, les fleuristes créent à leur tour leur propre syndicat.

1.1.2. Les *floristas* et les *recoveras*

En 1936, le marché aux fleurs de La Paz, situé entre les rues Recreo et Ayacucho, est inondé (un mur de soutènement se rompt). Cette catastrophe entraîne la mort d'une trentaine de personnes, pour la plupart des vendeuses de fleurs et leurs enfants¹⁷.

En plus de cet événement tragique, les femmes n'ont plus de lieu de travail. Les *floristas* organisent un mouvement de revendications avec, à la tête, Catalina Mendoza. Elles fondent alors leur syndicat, la *Union Feminina de Floristas* et obtiennent la construction du marché aux fleurs de *La Merced*. Les vendeuses d'œufs, de fromages, de poissons suivent l'exemple. En effet, les places de marché manquent, la plupart des commerçantes vendent dans les rues et sont donc réprimées brutalement par les autorités. Liliana Lewinski montre également qu'à Oruro, les vendeuses sont l'objet de campagnes leur interdisant de travailler au centre ville où « avec leurs clients, elles pouvaient donner des spectacles que "réprouvaient les bonnes mœurs" de la société bourgeoise »¹⁸. Elles sont soumises à des réglementations strictes concernant les horaires et les endroits où elles peuvent s'installer.

Le premier combat des *recoveras* consiste donc à conquérir de nouveaux espaces de vente. C'est ainsi que, dans la continuité des revendications du *Sindicato Feminino de Oficios Varios* créé dès 1927, elles obtiennent la construction des premiers marchés couverts de la capitale, Lanza et Camacho en 1937. Du coup, la municipalité en profite pour expulser les

¹⁶ Journal *La Republica*, 5 novembre 1935, cité par Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *Polleras libertarias*, La Paz, Tahipamu, 1986, p. 7.

¹⁷ Journal *El Universal*, le 2 février 1935, *Ibid.*, p. 6.

¹⁸ Liliana Lewinski, *op. cit.*, p. 422.

vendeuses qui exercent leur activité à l'extérieur, n'ayant pu obtenir un poste de vente dans les nouveaux marchés, qui ne peuvent accueillir que 600 personnes, alors qu'à cette époque, le nombre de vendeuses syndicalisées revendiquant l'accès à un poste est de 2000¹⁹. Les vendeuses organisées réclament donc la création de marchés supplémentaires ainsi que la « vente libre » à l'extérieur aux lieux de vente habituels. En 1939, le marché Sopocachi est inauguré ; en 1941, c'est le marché Miraflores ; et le marché Rodriguez voit le jour en 1943²⁰.

Les syndicats des *recoveras*, inscrits dans la mouvance du syndicalisme anarchiste international²¹, reçoivent les félicitations d'organisations syndicales latino-américaines qui encouragent ces initiatives féminines particulièrement novatrices. Cette vendeuse de légumes du marché Camacho, âgée de 76 ans, se souvient :

Camacho, Lanza, Sopocachi et Rodriguez, ces 4 marchés, c'était au départ la Unión Sindical de Floristas, et après, c'était Oficios Varios, Notre syndicat /.../ C'était une grande organisation, ces 4 marchés : les travailleurs de Panama nous ont rendu visite, ensuite, je ne sais plus quels travailleurs... Elle était très importante, du Chili on nous a envoyé des félicitations aussi, les travailleurs s'appelaient « la Union Sindical de los Trabajadores Chilenos » ou que sais-je.. mais ils nous ont envoyé des félicitations, de plusieurs pays nous en recevions. C'était une grande organisation, cette organisation de Oficios Varios [Entretien exploratoire, le 9/12/1997].

En 1940, comme le montre Elizabeth Peredo, les vendeuses sont accusées de spéculation, qui serait à l'origine de la hausse vertigineuse des prix des biens de première nécessité. Elles sont victimes, là encore, de la répression des autorités. Face à cette accusation, elles entament la rédaction d'un cahier de revendications où elles rétorquent que les spéculateurs sont les grands propriétaires fonciers qui augmentent les prix des produits de « leurs Indiens », selon leur libre arbitre. Elles expriment ensuite les demandes suivantes²²:

- que des mesures énergiques soient prises pour que les *hacendados* [propriétaires terriens] baissent les prix des produits ;

- que tous les prix des articles de première nécessité diminuent de 50 % ;

¹⁹ Manifeste publié par la FOL le 28 août 1938, cité par Zulema Lehm et Silvia Rivera, *Los artesanos libertarios y la ética del trabajo*, La Paz, THOA, 1988, p. 71.

²⁰ Pour ne nommer que les plus importants.

²¹ Le mouvement anarchiste italien est très influent notamment en Argentine, à cette époque.

²² Elisabeth Peredo, *op. cit.*, p. 108.

- que les activités des femmes commerçantes soient élevées à la catégorie de « fonction sociale ».

Certes, elles luttent au départ pour obtenir des espaces de ventes ; mais, plus que cela, elles se battent pour conquérir un espace social, pour que leurs activités soient reconnues comme remplissant une véritable fonction sociale.

Ces revendications n'ont pas été concrétisées, mais, selon Elisabeth Peredo, cette action a contribué à toucher l'opinion publique et à mettre un frein à certains abus qui visaient les vendeuses des marchés. En effet, leurs actions visent à limiter les outrages dont elles sont victimes, en particulier de la part de l'Intendance municipale. En avril 1941, elles obtiennent la destitution de Max Murillo Bocangel²³, l'Intendant de l'époque, après avoir mené une véritable guerre ouverte contre sa personne, à travers la presse, et grâce à une menace de grève généralisée. Cette victoire encourage les *recoveras* dans cette voie et elles sont alors bien décidées à lutter énergiquement contre certains abus des autorités municipales, représentées par les « commissaires ».

La dénonciation dans les journaux devient une pratique courante des vendeuses organisées ; Doña Maria, une des anciennes du marché Sopocachi, âgée de 77 ans, décrit cette forme d'action collective, quelques mois avant sa mort :

Catalina Mendoza, pour les femmes, pour les recoveras, Federación Obrera Feminina, Catalina Mendoza, elle était la présidente de tous les marchés. Quand elle nous convoquait toutes à la réunion, il n'y avait que des secrétaires à la réunion et quand il y avait des manifestations, il y avait les bases. Avec les bases, nous gagnions. Les bases, sans secrétaires, ne gagnent pas et les secrétaires ne gagnent pas non plus sans les bases. L'union commande, la masse ! L'union fait la force ! L'union amène le respect de quelqu'un, on respecte l'union, c'est une force : dans les journaux, on nous publiait nos articles gratuit, on n'a jamais dû payer. 20, 30 secrétaires entraient au Diario : « Nous voulons ceci, nous voulons ceci ! » [Entretien exploratoire, le 2/12/97].

On voit bien le rôle important joué par Catalina Mendoza en tant que leader des *floristas*, et, par la suite, de l'ensemble des vendeuses de marchés. Mais leur succès s'explique également par la participation active des vendeuses de « la base » ; cette complémentarité est exprimée par Doña Maria :

²³ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 15.

Nous aussi nous avons souffert au marché, quand nous sommes entrées au marché : une petite ordure tombait, le commissaire prenait notre nom, il nous arrêtait, l'arrestation ! Nous n'avions pas de tablier, arrestation ! Nous vendions un peu trop cher – tout était au poids – amende aussi ! Comme ça on nous a fait souffrir. A cause de tout ça, nous nous sommes syndicalisées, nous avons lutté on ne peut plus contre la mairie ! Jusqu'à ce que nous gagnons : maintenant, nous sommes libres, tranquilles. Maintenant, il n'y a plus cette sanction contre nous ; c'était comme ça, c'était de l'esclavage /.../ Une journée, arrestation : du matin jusqu'au soir. Celle qui devait payer une amende : 1, 2, 3, 5 pesos, c'était l'argent de cette époque-là. Nous ne payions pas, il nous arrêtait : « Avec l'arrestation, la punition est accomplie » [Entretien exploratoire, le 2/12/97]

Ainsi, les vendeuses organisées obtiennent le jugement de 27 commissaires, ce qui calme les relations conflictuelles avec la mairie, apaise « les hostilités pour un temps »²⁴ :

Le service d'hygiène venait pour que nous ayons un carnet. Nous avons triomphé ! Il nous disait que nous devions payer des impôts sur le capital, nous avons triomphé ! Tout, tout, tout, nous avons poursuivi en justice 25 commissaires, ils devaient entrer en prison, on nous a donné satisfaction publique [Doña Maria, entretien exploratoire, le 2/12/97].

De même, en 1943, le nouvel Intendant municipal Alejandro Iruste est accusé par les vendeuses, et en particulier les fleuristes, chapeautées par Catalina Mendoza, de pratiques arbitraires et abusives. Là encore, elles obtiennent finalement son retrait. Comme à chaque fois, les vendeuses constituent un dossier étayé par une série de plaintes contre les agents municipaux qui contrôlent le poids, la propreté, dans les marchés et imposent différentes sanctions comme le paiement d'amendes, les arrestations :

Il y avait des abus. Sur tout ça, nous avons des réunions à la Federación Obrera Feminina, nous citons la plainte, la vendeuse venait, on prenait des notes « C'est quel commissaire ? », elle devait amener tout ça écrit, « Comment il s'appelle ? Quel jour c'était ? Pourquoi il lui a fait ça ? Pourquoi il lui a pris sa balance ? Pourquoi il a commis cet abus ? », tout, tout, minutieusement. Avec tout ça, nous devons justifier publiquement devant le maire, devant le tribunal. [Doña Maria, entretien exploratoire, le 2/12/97].

²⁴ Zulema Lehm et Silvia Rivera, *op. cit.*, p. 79.

Elles luttent également contre l'institution des *maestras mayores*, représentantes de l'autorité municipale, comme le montre Elisabeth Peredo :

« Celles-là [les *maestras mayores*] sont des collaboratrices de l'autorité. Tout ce que dit l'autorité, elles le font /.../ Elles sont contre leurs collègues de travail » [Catalina Mendoza²⁵].

Les *maestras mayores* sont considérées comme des traîtres et leur pouvoir est perçu comme illégitime : issues des mêmes catégories sociales que les vendeuses, elles défendent des intérêts opposés aux leurs. A partir de 1942, les *recoveras* entament un combat pour l'abolition de cette vieille institution coloniale. Le journal *La Calle* de 1942 titre : « Les *recoveras* demandent l'abolition des systèmes d'organisation coloniale des marchés locaux ; les derniers jours des *maestras mayores* ». Ensuite, on peut lire : « Les vendeuses des marchés ne veulent plus des *maestras mayores* ni d'autres inventions [« *monsergas* »] de ce style. Que le maire désigne administrativement une autorité de son espèce et c'est tout /.../ Une autorité d'origine municipale sera respectée par tous »²⁶.

Est-ce que les autorités finissent par admettre l'inefficacité de ce système illégitime ? Toujours est-il que cette lutte débouche, peu de temps après, sur la suppression, pour un moment, des *maestras*.

Dans les années 50, les vendeuses organisées se rendent même au Palais présidentiel pour que leurs revendications soient prises en compte²⁷. Cet extrait d'entretien relate la protestation contre l'augmentation du *sentaje*, l'impôt municipal que les vendeuses devaient payer quotidiennement :

Une fois, il y a des années, pour cinq centavos nous sommes entrées aussi au Palais : le sentaje était de cinq centavos et ils nous disaient d'en payer dix ; au palais, protestation ! Personne ne nous dit ni « poubelle » ni « tablier ». Si nous voulons, nous mettons le tablier, si nous ne voulons pas, nous ne le mettons pas. Maintenant, nous sommes libres [Doña Maria, entretien exploratoire, le 2/12/97].

Les syndicats de la FOF jouent un rôle important dans le paysage syndical de cette époque. Les sources manquent concernant leurs effectifs mais le journal *El Inti* compte 5 000 femmes

²⁵ Elisabeth Peredo, *op. cit.*, p. 107.

²⁶ *La Calle*, 30 septembre 1942, *Ibid.*

²⁷ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 16.

appartenant à la FOF présentes à la manifestation de décembre 1940, lors de laquelle elles présentent une pétition au Parlement contre notamment l'achat obligatoire du carnet d'identité²⁸.

En plus d'une pratique d'actions collectives directes, la FOF favorise, de par son inspiration libertaire, une certaine réflexion sur la société.

1.2. L'esprit de la FOF

Au delà d'enjeux concrets, la FOF poursuit des objectifs plus profonds, d'éducation et de sensibilisation de ses membres.

1.2.1. Un lieu d'apprentissage

Les dirigeantes telles que Petronila Infantes et Catalina Mendoza transmettent leur savoir et leur savoir-faire de « militantes », enseignent la manière de négocier avec les autorités, de parler en public...

« Nous avons appris beaucoup de choses, par exemple, comment entrer dans un bureau, comment parler, comment se présenter, c'était comme une école » [doña Peta²⁹].

Cette *florista*, âgée de 74 ans, se souvient également :

Elle nous dirigeait comme dans une école, un collège, Catalina Mendoza /.../ Dans cette organisation, elle nous a éduquées, Catalina Mendoza [A3].

La FOF représente non seulement une école de l'action militante, mais elle est aussi une sorte de vivier culturel, avec, par exemple, la création d'une bibliothèque populaire rassemblant des œuvres littéraires et sociales, des contes offerts par des librairies, et des journaux envoyés de l'étranger en signe de solidarité. Des soirées de lectures s'organisent, pendant lesquelles les plus instruites lisent à haute voix les ouvrages dans le but d'en partager le contenu avec celles qui sont analphabètes :

« Les camarades [compañeras] s'intéressaient, voulaient lire. Certaines ne savaient pas lire, alors nous lisions et les camarades prêtaient attention. Elles me disaient : "Lisez, camarade

²⁸ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Margarita Peterse, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, p. 108.

²⁹ *Ibid.*, p. 92.

Peta", à celle qui savait : "Qu'est-ce qu'ils disent ici ?". Elles ouvraient le livre et voyaient les images "Qu'est-ce que ça veut dire, ça ?" » [Doña Peta³⁰].

Ces réunions de lecture sont aussi des temps de discussions, de réflexions, propices à la formation idéologique :

« Aussi j'aimais les discussions au syndicat. Nous nous disions "ici nous allons apprendre beaucoup, nous allons sortir un peu plus éveillées". On parlait de tout ; certaines avaient un avis et d'autres également un autre » [Doña Navidad³¹].

Le premier mai et l'anniversaire d'organisations syndicales sont également l'occasion de soirées musicales où l'on présente aussi des poèmes, des chants, des danses, des pièces de théâtre dont la trame reprend l'histoire du syndicat³².

« C'étaient des poèmes de liberté, des poèmes sur ce que nous avons souffert, sur comment nous sommes ; c'était très beau /.../ Les camarades disaient que nous devions être libres, qu'il y avait une union, que nous devions aller de l'avant, que nous devions toujours être fidèles les unes envers les autres. Il y avait des personnes qui récitaient tout ça, après il y avait aussi des danses » [Doña Tomasita³³].

On voit bien, à travers cet extrait d'entretien, que les soirées culturelles ont non seulement un objectif de distraction mais permettent aussi de renforcer la cohésion, le consensus, de favoriser le sentiment d'appartenance commune parmi les membres de la FOF : les discours relatent les expériences passées et la situation actuelle, le présent, pour orienter les perspectives de luttes à venir.

De même, la présence de certaines représentantes de la FOF à la Semaine de la Culture Féminine de 1944 est un signe de leur volonté de participation aux débats, aux réflexions de leur temps, la preuve que « ces femmes travailleuses se sentaient en droit d'exposer leurs idées et de faire écouter leur voix »³⁴. Mais le fossé, la distance sociale entre les autres organisations féminines, composées essentiellement de femmes de classes moyenne et supérieure, et celles rattachées à la FOF fait obstacle à un véritable dialogue. Visiblement, le

³⁰ *Ibid.*

³¹ *Ibid.*

³² Comme la présentation en octobre 1948 de l'œuvre écrite par le *compañero* Claudio Marañón Padilla, *La Rebelión*, *Ibid.*, p. 152.

³³ *Ibid.*, p. 148.

³⁴ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 35.

contexte de discrimination envers les femmes *de pollera* empêche qu'on les considère sur un pied d'égalité :

« Certaines nous ont félicitées parce que nous avions assisté et d'autres nous ont montré des signes de mauvaise humeur parce que des *cholas* étaient venues au milieu des *señoras* : "Il ne faut pas recevoir ces dames du syndicat car ce sont des voleuses" » [Doña Peta³⁵].

Il faut dire qu'en 1929, lors de la *Primera Convención de Mujeres* organisée par l'organisation *El Ateneo Feminino*, le climat est déjà tendu. Y participent également la *Sociedad Feminina Pro-Cultura*, la *Asociación Cristiana* et la *Legión Feminina de Educación Popular*. A l'occasion de ce rassemblement, la délégation de la FOF présente un rapport très critique sur la condition de la femme travailleuse, avec comme cible principale les autorités gouvernementales, ce qui entraîne l'opposition des *señoras* de *El Ateneo Feminino*, qui obligent les ouvrières à se retirer. En effet, cette organisation, créée en 1923, regroupe surtout des femmes de la bonne société créole qui revendiquent l'accès des femmes à la vie publique, par le droit de vote. Mais cette lutte s'inscrit dans une perspective bourgeoise, élitiste ; elles défendent avant tout le droit de vote des femmes lettrées et non le suffrage universel. En plus de cette revendication suffragiste, elles luttent pour la libre disposition de leur patrimoine. Elles associent donc autodétermination féminine et indépendance économique. Cette mise en parallèle avec cette autre organisation qui voit le jour à la même période met en évidence la spécificité des organisations syndicales par corporations rattachées à la FOF. Et l'on peut voir l'incompatibilité des thèmes revendicatifs de *El Ateneo Feminino* avec les réalités des *cholas* pour lesquelles l'accès au revenu signifie davantage l'incorporation de celui-ci dans les dépenses familiales que l'autonomie économique par rapport aux hommes.

Plus globalement, on peut regrouper les revendications des femmes de la haute société bolivienne autour du thème de la citoyenneté politique - la citoyenneté d'une élite - par l'accès à la vie publique, alors que les *cholas* revendiquent principalement leurs droits en tant que travailleuses, pour une citoyenneté qui repose sur une identité à la fois professionnelle et ethnique. Ou, comme le dit Ivonne Farah : « Les femmes travailleuses approfondissent le concept de citoyenneté en lui donnant une connotation sociale qui exige la reconnaissance d'un nouveau sujet social avec des droits »³⁶.

³⁵ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Margarita Perterse, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 112.

³⁶ Ivonne FARAH, "La mujer en Bolivia", *Revista Boliviana de ciencias sociales*, La Paz, Flasco, Sept. 1991, n°8, año 7, p. 39.

1.2.2. Identification professionnelle et ethnique

Le trait commun aux *recoveras*, *floristas* et *culinarias* au sein de l'organisation syndicale réside dans la similitude des conditions de travail à l'intérieur d'une même profession.

La structure syndicale de la FOF reflète la structure des emplois, divisée en corporations. Chaque corporation a ses propres revendications, ses propres combats, ses propres enjeux. L'organisation syndicale prend corps sur ces groupes professionnels à l'intérieur desquels les femmes présentent suffisamment de points communs pour rendre possible la mobilisation. Comme l'écrivent Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, « en se regroupant par branches professionnelles, elles constituent des groupes homogènes, aspect favorable à leur organisation »³⁷.

L'enjeu de leurs combats est de taille puisqu'il s'agit, le plus souvent, de défendre leur propre source de travail. Par exemple, lorsque les *floristas* se constituent syndicalement, c'est autour de la conquête de nouveaux espaces de vente. Elles se battent donc, principalement, pour pouvoir exercer leur travail dignement.

C'est le travail des femmes qui est mis là au premier plan : elles se battent pour une identité de femmes travailleuses et non pas pour défendre la source de travail de leur mari.

Elles luttent également contre la discrimination dont elles sont victimes en tant que *cholas*. Notons que dans les entretiens cités plus haut, les ouvrières se définissent elles-mêmes comme *cholas*. Même si ce terme a un sens péjoratif au départ, elles se l'approprient dans leurs revendications : « les tramways sont pour les *cholas*, pas pour les *señoras* ». Elles se caractérisent par certains vêtements, les *polleras*, une certaine culture différente des *señoras*, mais surtout elles se sentent appartenir à un « nous » - les *cholas* - qu'elles ont à défendre dans une relation de discrimination. L'identité professionnelle s'articule avec une identité ethnique : « nous, les *cholas* des marchés ». Cette double identité rend possible la mobilisation syndicale. De plus, on peut penser que cette conscience d'appartenir à un « nous » se renforce dans le combat.

On l'a vu, à travers les différents exemples, les *recoveras*, les *culinarias* et les *floristas* en appellent souvent au « droit » dans leurs revendications. Les luttes des organisations syndicales féminines sont donc à replacer également dans le contexte juridique de l'époque.

³⁷ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger, Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 39.

En effet, il s'agit, pour les travailleuses organisées, de conquérir un espace à la fois économique et social par un biais avant tout légal et juridique. Plus globalement, Ivonne Farah montre que l'organisation des femmes travailleuses est à resituer dans le contexte d'apogée du mouvement syndical et populaire, à la fin des années 20 et au cours des années 30, dont les revendications bousculent souvent les cadres légaux établis³⁸.

1.2.3. Détour juridique

Certaines demandes des ouvrières se cristallisent autour d'une législation du travail qui prenne en compte les femmes. Leurs revendications sont celles-ci :

- « Protection syndicale pour les femmes et les enfants qui travaillent ;
- création de crèches dans les usines pour les enfants en bas âge des travailleuses ;
- congé de maternité ;
- égalité salariale »³⁹.

Ivonne Farah met en évidence que même si certaines revendications se situent autour du cycle vital des femmes, la plupart concerne l'identité collective tournée vers les pratiques sociales de « l'être travailleur ». Selon l'auteur, dans le contexte politique postérieur à la guerre avec le Paraguay (1932-1935), qualifié de « socialisme militaire », la combinaison d'une certaine « disponibilité gouvernementale » avec les actions du mouvement populaire débouche sur certaines avancées. En 1936, sont créés le Ministère du Travail et la loi sur la syndicalisation obligatoire ; une nouvelle constitution politique voit le jour en 1938. Le premier code du travail est promulgué en 1939, avec la disposition sur l'égalité des droits entre hommes et femmes, mais aussi l'égalité des droits et des devoirs entre conjoints, le garant de ces droits étant l'Etat. Ivonne Farah souligne le lien certain qui existe entre l'obtention de ces droits et le rôle des femmes pendant la guerre de 1932 à 1935 : l'absence des hommes rend plus manifeste l'importance des femmes, pour la production agricole dans les campagnes mais également dans les villes qui maintiennent leur dynamisme grâce à la participation féminine dans les activités de services et de commerce. De même, le rôle de la femme en tant que responsable de la reproduction familiale se trouve accentué. Non pas que les femmes n'aient

³⁸ Ivonne Farah, *op. cit.*

³⁹ *Ibid.*, p. 39.

pas eu en charge cette diversité de rôles avant la guerre, mais le fait que les hommes soient absents la rend davantage visible.

Ce contexte permet certaines avancées en termes de droits des femmes dans les années 30. Cependant, selon Ivonne Farah, dans les textes législatifs où il est question d'égalité entre hommes et femmes, des contradictions laissent la porte ouverte à toute une série de discriminations sexuelles dans les faits.

La Loi Générale du Travail [LGT], en vigueur depuis 1942, s'appuie essentiellement sur les principes de la constitution de 1938. Au niveau formel et normatif, elle stipule l'égalité des droits et des opportunités entre hommes et femmes dans le travail, ce que, indéniablement, la réalité dément souvent. En fait, la LGT règle seulement les relations de travail sujettes à un « lien contractuel dans le cadre des relations capitalistes ». Or, les travailleuses sont souvent loin de ce cadre. Les *recoveras* travaillent à leur propre compte et, au sujet du travail domestique, qui concerne notamment les *culinarias*, la législation renforce le caractère personnel de ce type de relation de travail en laissant à l'employeur la totale responsabilité des salaires. La législation pose la nécessité du traitement spécifique du travail domestique. Mais, en même temps, Ivonne Farah souligne la volonté explicite de le laisser tel qu'il est. Enfin, si la loi prévoit l'interdiction de licenciement pour cause de grossesse, elle ne fixe pas pour autant de sanctions vis-à-vis des employeurs qui ne respectent pas les lois.

La législation familiale s'appuie elle aussi sur les principes constitutionnels de 1938 qui stipulent l'égalité des droits et des devoirs entre les conjoints. Cependant, le code familial contredit cette proposition en disant que « la femme accomplit dans le foyer une fonction sociale et économiquement utile », l'homme étant reconnu implicitement « chef de famille » [*jefe de hogar*] et « responsable des dépenses du foyer ». Autre contradiction : on déclare d'un côté que chaque conjoint peut exercer la profession de son choix. Plus loin, on ajoute que le mari peut restreindre ou interdire l'exercice de certaines professions à sa femme pour « raison de moralité » ou quand celles-ci vont à l'encontre de « ses fonctions domestiques ».

Même si, sur le plan légal, des avancées ont été faites concernant l'égalité sexuelle, les textes législatifs restent imprégnés des schémas culturels alors en vigueur, qui véhiculent une discrimination de la femme en Bolivie et qui sont à l'origine de ce contraste entre les conditions sociales réelles des femmes et les normes juridiques édictées.

Cependant, même si ces acquis restent bien souvent au niveau formel, ils sont le fruit de luttes pour la reconnaissance juridique des femmes en tant que « travailleurs à part entière » et peuvent représenter un support, le point de départ de nouveaux combats féminins.

1.2.4. Une organisation féminine

Les organisations de la FOF ont certains liens avec la FOL et, donc avec le syndicalisme masculin. Certaines relations personnelles avec les dirigeants sont même à prendre à compte : par exemple, les frères de Catalina Mendoza, Max et José Mendoza sont des figures importantes du syndicalisme anarchiste bolivien au sein de la FOL. De même, Petrolina Infantes, leader du syndicat des cuisinières, est la compagne de José Mendoza, avec qui elle a trois filles.

Le frère de Catalina, José Mendoza, était un grand dirigeant syndical ! A son enterrement, il y avait des gens de la Perez Velasco jusqu'au cimetière /.../ José Mendoza était le propre frère de Catalina : de lui, elle a appris, de ses frères ; l'autre, c'était Max. José Mendoza, lui, est mort [Doña Maria, entretien exploratoire, le 2/12/97].

Mais les femmes organisées défendent avant tout leur autonomie. Elles associent surtout la pensée anarchiste et le syndicalisme *libertario* à la liberté d'expression :

« Pour nous, le syndicat était une organisation libre, libertaire, nous nous organisons pour que personne ne nous dirige ni ne nous manipule » [Doña Peta⁴⁰].

Le mouvement anarchiste, auquel la FOF se rattache, joue un rôle non négligeable dans la constitution des organisations syndicales féminines, en favorisant « l'autonomie syndicale, la liberté individuelle, l'indépendance »⁴¹. Les thèmes anarchistes tels que la lutte contre tout type d'oppression mais particulièrement la prise en compte de la liberté individuelle, ont une importance fondamentale pour les femmes organisées au sein de la FOF. Il s'agit d'être indépendantes à l'égard des partis politiques :

Nous luttons pour nous mêmes /.../ Nous, nous ne sommes d'aucune couleur politique, aucune couleur : nous savons nous défendre seules. Oui, seules, pas de politique, ne pas s'en

⁴⁰ Propos cité dans l'ouvrage de Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Magarita Peterse, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 73.

⁴¹ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 40.

mêler. Seules, nous nous défendons face à l'autorité, réclamations, tout ça, rien ne se mêle des politiques [A3, Doña Fernanda, Florista, 74 ans].

Se débrouiller seules - et c'est sûrement l'aspect le plus avant-gardiste de ce syndicat - signifie également sans les hommes. Petronila Infantes raconte que certains cuisiniers voulaient intégrer le syndicat féminin :

« Nous leur avons dit : "vous êtes des hommes, entre cuisiniers et garçons, vous pouvez former un autre syndicat à part". Parce que l'organisation des femmes c'est comme ça : nous défendre nous-mêmes, nous débrouiller nous-mêmes » [Doña Peta⁴²]

Ainsi, les *recoveras* tout comme les *culinarias* se battent pour défendre leurs propres intérêts, en tant que femmes. C'est l'esprit fédéraliste de ce courant anarchiste qui permet l'organisation autonome et parallèle de secteurs de la société, sans que ceux-ci soient subordonnés à une seule institution hiérarchique et verticale. Pour autant, on ne peut pas parler d'organisation féministe, car les luttes ne sont pas dirigées contre la domination masculine mais contre la domination sociale. Elles luttent aux côtés des hommes et le fait même de lutter de manière autonome, « d'avoir créé sa propre organisation représentait en réalité déjà une conquête importante en soi »⁴³. En effet, à la même époque, les syndicats de type marxiste s'organisent en centralisant tous les secteurs populaires « laissant, généralement aux femmes une place secondaire et subordonnée »⁴⁴. Montrer qu'elles sont capables de s'organiser et d'obtenir gain de cause sans la présence des hommes représente en quelque sorte déjà un défi, un des enjeux de la lutte :

Que des femmes, que féminines, aucun homme, même pas un homme, que des femmes ! Nous avions une camarade, elle nous rédigeait des écrits à la machine ; elle, quand nous sortions manifester, elle montait au balcon en haut, elle faisait un discours, verbalement, sans papier, une camarade, elle était cuisinière. /.../ Elle rédigeait des lettres pour le maire, pour le peuple, elle rédigeait tout et nous portions à la presse, aux réunions, au siège de la municipalité, publiquement, nous ne faisons rien en cachette. Sans homme : ils venaient derrière pour écouter, pour écouter ils venaient mais pas pour nous orienter ! [Doña Maria, entretien exploratoire, le 2/12/97].

⁴² Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Maragarita Peterse, Ruth Volgger, Ana Cecilia Wadsworth, p. 74.

⁴³ Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger, Anan Cecilia Wadsworth, *op. cit.*, p. 22.

⁴⁴ *Ibid.*

C'est cette autonomie qui fait la force de la FOF ; et l'affaiblissement de cette organisation spécifiquement féminine provient des tentatives pour briser cette autonomie.

1.3. Le déclin de la FOF

A partir de 1950, on assiste à un déclin des syndicats féminins au sein du mouvement ouvrier. La disparition du syndicat des *culinarias* à la fin des années 50 (syndicat qui était le premier à se constituer en 1935) marque le « début de la fin ». En effet, les personnes qui faisaient figure de leader ne sont plus là : comme le soulignent Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia Wadsworth, le retrait de Petronila Infantes, qui avait un poste de direction important à la fois dans le syndicat des cuisinières et au sein de la FOF (en tant que Secrétaire Générale de 1940 à 1945) a une influence indubitable sur l'affaiblissement du syndicat.

De plus, à partir de 1952, tous les métiers domestiques dont celui de *culinaria* sont regroupés en une seule catégorie : celle d'employée domestique, « sans horaires, avec très peu de temps ou pas du tout pour elle-même et beaucoup de difficultés pour lutter pour l'amélioration de ses conditions de vie et de travail »⁴⁵. Comme le métier de *culinaria* n'existe plus, le syndicat qui le représentait meurt à son tour.

Enfin et surtout, avec la révolution de 1952, les données ne sont plus les mêmes ; la C.O.B. (Confédération Ouvrière Bolivienne) est créée en 1952, la fédération des travailleurs *gremiales* [par corporation] de La Paz est fondée en 1954, et la confédération nationale de *gremiales* voit le jour en 1955. La FOF - regroupant, en 1953, 13 syndicats, présidés par Catalina Mendoza - est contrainte de s'affilier à la COB pour continuer à exister. Mais les femmes ne se sentent pas appuyées par cette organisation matrice et rejettent « l'homme de la C.O.B. », non pas dans une « perspective de féminisme radical mais parce qu'il représente le syndicaliste affilié au parti »⁴⁶, c'est-à-dire au Mouvement National Révolutionnaire qui gouverne de 1952 à 1964.

Alors que la FOF reposait sur une structure de type « fédéraliste », avec une juxtaposition de syndicats corporatifs, pour Ineke Dibbits, Elisabeth Peredo, Ruth Volgger et Ana Cecilia

⁴⁵ *Ibid.*, p. 36.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 37.

Wadsworth, la COB, dans son premier congrès de 1954, adopte une organisation « bien plus hiérarchique et centralisée »⁴⁷. Elisabeth Peredo parle également de « logique patriarcale et verticale »⁴⁸. Cette nouvelle logique va à l'encontre des actions concrètes qui caractérisaient les *cholas* des marchés. Il y a alors incompatibilité entre deux dynamiques d'organisations et deux perceptions différentes de la lutte syndicale. De même, Liliana Lewinski écrit : « La COB rêve de centraliser, de contrôler tout le mouvement ouvrier »⁴⁹. Elle montre, à travers un exemple, que ce sont avant tout les intérêts des artisans qui sont défendus à l'intérieur de la confédération nationale des *gremiales*, les petits commerçants ayant peu de poids : au niveau national, toute l'année 1958 est marquée par une lutte pour obtenir de la part du gouvernement une décision positive, concernant une nouvelle politique de perception des impôts auxquels sont soumis les artisans et les commerçants ayant un revenu important : les vendeuses des marchés sont d'emblée exclues de ce débat.

L'influence de la COB contribue donc, selon les auteurs, au déclin progressif des syndicats des *recoveras* au cours des années 60. En 1964, le coup d'Etat de Barrientos entraîne la suppression définitive de la FOF, déjà bien affaiblie. Et, parallèlement à la disparition des syndicats des *recoveras*, l'on assiste à un retour de l'ancienne institution coloniale du *maestrerio mayorazgo*, encore bien présente aujourd'hui.

Le seul secteur de vendeuses qui reste fidèle à cette tradition opposée au *maestrerio mayorazgo* est celui des fleuristes : la même organisation *Union Feminina de Floristas*, fondée en 1936, existe encore aujourd'hui. Il faut rappeler que cette organisation a été créée par une pionnière de l'organisation syndicale anarchiste des femmes au sein du *Sindicato Feminino de Oficios Varios*, créé dès 1927, Catalina Mendoza, décédée en 1988. En 1953, celle-ci disait :

« La FOL est désorganisée, parce que ses membres syndicalistes ont commencé à aller à la Centrale Ouvrière Bolivienne. /.../ Seules les femmes se maintiennent fermes et spécialement les fleuristes »⁵⁰.

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Elisabeth Peredo, *op. cit.*, p. 110.

⁴⁹ Liliana Lewinski, *op. cit.*, p. 425.

⁵⁰ Entretien réalisé par Robert J. Alexander avec Catalina Mendoza, le 7 Juillet 1953, cité par Zulema Lehm et Silvia Rivera, *op. cit.*, p. 99.

Même si très peu de temps après, la FOF doit finalement grossir les rangs de la COB, la ténacité de cette dirigeante explique sûrement que le marché aux fleurs de La Paz soit encore aujourd'hui le seul à résister au système des *maestras*, d'inspiration coloniale.

Le discours de Doña Fernanda, *florista* de 74 ans, explique cette tradition de lutte :

Nous avons lutté énormément ; c'est aussi pour ça que nous avons obtenu ce marché : sans lutter, nous ne l'obtenions pas. Ainsi on ne peut pas nous virer. Notre organisation, nous nous sommes maintenues jusqu'à maintenant /.../ Comme la Catalina a toujours fait pour nous, nous continuons. Maintenant, c'est la nouvelle génération [A3].

L'organisation actuelle des fleuristes est donc à resituer dans la tradition de luttes et, plus précisément, dans la continuité de cet esprit combatif transmis par Catalina Mendoza :

Il y avait des maestras dans d'autres marchés, il y avait des maestras. Nous, nous n'avons jamais eu de maestras. Pour ça, ça s'appelle « La Union Feminina de Floristas 22 de Mayo », depuis la Catalina, depuis 36, ça fait des années [Doña Fernanda, A3].

Aussi ce marché aux fleurs fait-il figure d'exception : partout ailleurs, le système des *maestras* est bien présent.

D'ailleurs, Liliana Lewinski relate, dans sa thèse, un événement qui rappelle étrangement certains combats menés au début du siècle : en mars 1983, alors que la ville de La Paz est en pleine crise d'approvisionnement, les vendeuses menacent la municipalité de fermer les marchés si les contrôles effectués par la mairie et la police ne cessent pas. Mais, selon le journal *Presencia*, « les *maestras mayores* exposent devant les autorités leur projet de maintenir ouverts les marchés, en dépit des revendeuses et des détaillants »⁵¹.

Selon Elisabeth Peredo⁵², le syndicat a perdu la signification qu'il avait au début du siècle. En effet, les vendeuses de marchés de La Paz sont placées par le syndicat en situation de confrontation avec les autorités qui représentent la société créole occidentale, alors qu'elles veulent s'y intégrer. « Le syndicat les associe à la masse, aux secteurs les plus paupérisés et contestataires, alors qu'elles cherchent à se différencier de ces couches sociales »⁵³. Pour expliquer ce changement d'attitude, une des raisons évoquées par l'auteur est l'augmentation du niveau de vie des vendeuses de marchés, l'amélioration de leurs conditions économiques et

⁵¹ Journal *Presencia*, 1er mars 1983, cité par Liliana Lewinski, *op. cit.*, p. 424.

⁵² Elisabeth Peredo, *op. cit.*

⁵³ *Ibid.*, p. 194.

sociales. En effet, les vendeuses de marchés sont celles qui ont un poste de vente fixe, une occupation stable, une certaine sécurité de l'emploi. Malgré la discrimination qui les touche encore aujourd'hui, elles ont une situation sociale qui les place en position de « succès relatif » par rapport à d'autres secteurs sociaux. Par exemple, aux yeux des vendeuses dépourvues de postes de vente, venues des campagnes pour vendre leurs produits – qualifiées également de *cholas* -, les vendeuses de marchés font figure de « privilégiées ».

Aujourd'hui, elles n'ont donc pas les mêmes conditions de travail que celles qui se sont organisées syndicalement au début du siècle.

2. Les marchés aujourd'hui

Comment les marchés couverts sont-ils organisés aujourd'hui ?

Sont-ils encore des univers propices au développement d'actions collectives

Selon l'Intendance municipale, on compte 87 marchés couverts en 1999. La mairie en répertoriait 86 en 1997⁵⁴, répartis en trois ensembles qui correspondent à l'état de la vente, l'affluence des clients : 16 marchés centraux, 24 dits « intermédiaires » et 46 « périphériques ». Le nombre total de postes de vente s'élève à 10 425⁵⁵, ce qui nous permet de dire qu'un marché regroupe en moyenne 121 postes. Mais l'effectif varie entre deux extrêmes : le marché *20 de enero* regroupe 11 postes alors que le plus grand, le marché *Uruguay*, en compte 735. Notons au passage que les noms donnés se réfèrent aux dates de fondation, comme pour le marché *8 de septiembre* ou reprennent le nom du quartier, *Mercado Villa Nueva Potosi*, ou encore le nom d'un saint ou d'une divinité, comme dans le cas des marchés *San Juan* et *Virgen de las Nieves*.

Avant toute chose, intéressons-nous rapidement aux normes présentes dans les textes municipaux, et, plus précisément, dans le règlement des marchés, afin de faire apparaître certains décalages entre les règles municipales et les règles construites par les vendeuses elles-

⁵⁴ Alcaldía Municipal, *Zonificación de mercados, ciudad de La Paz*, La Paz, 19/12/97.

⁵⁵ Alcaldía de La Paz, *Mercados. Ciudad de La Paz*, 9/2/98.

mêmes. Les marchés « formels », pour reprendre les termes du règlement publié par l'équipe municipale chapeauté par Ronald Mac Lean, en août 1989, « se caractérisent par le fait qu'ils sont établis dans des espaces physiques exclusivement destinés à cette activité [commerciale], ils ont un fonctionnement régulier et permanent où les vendeuses occupent leur poste par usufruit. »⁵⁶. Comme le stipule le règlement, au moment d'acquérir un poste, les vendeuses doivent payer un droit d'attribution. Pour les postulantes, la priorité est donnée aux membres de la famille des vendeuses et les critères retenus sont l'ancienneté et la permanence dans le marché. En effet, les liens familiaux sont très présents dans les espaces de vente.

Comme le montre Silvia Fernandez Cervantes⁵⁷, les filles de certaines vendeuses viennent aider leur mère sur les marchés, ce qui permet une transmission, un apprentissage précoce de la vente. Puis, si la situation économique le permet, une partie du capital est investi dans l'acquisition d'un deuxième poste de vente. Il n'est donc pas rare de voir la mère et la fille vendre côte à côte. Mais attention, le règlement précise bien que cette démarche doit faire l'objet d'un droit d'attribution séparé. La nouvelle venue doit également compter sur l'accord des autres vendeuses et des dirigeantes – celles-ci pouvant s'opposer à l'incorporation de postulantes⁵⁸ – mais cette condition n'est pas un frein à la transmission familiale des postes car toutes valorisent cette pratique. De même, dans le cas d'abandon d'un poste pour cause de maladie ou décès, un membre de la famille peut le reprendre mais, là encore, ce transfert doit obligatoirement faire l'objet d'un nouveau contrat⁵⁹ et donc, du paiement d'un droit d'attribution spécifique. D'ailleurs, les vendeuses n'ont pas le droit de louer ou de vendre un poste de vente, elles n'en sont pas propriétaires puisque les marchés appartiennent à la municipalité. Leur fonctionnement est donc régi par la Loi organique des Municipalités et l'Intendance Municipale est l'organisme spécifique ayant en charge leur contrôle, à travers les fonctionnaires appelés *comisarios*, « commissaires ». Les vendeuses doivent donc payer un impôt à la mairie, une « patente », dont les fonds sont récoltés par les *maestras*.

Le règlement municipal d'août 1989 décrit le système du *maestrerio* dans sa version « idéale », complète. Le terme générique de *maestras* regroupe, en théorie, quatre dirigeantes

56 Honorable Alcaldia de La Paz, *Reglamento de mercados*, 16/08/89, p. 6.

57 Silvia Fernandez, *El comercio de verduras en la Ciudad de La Paz, el mercado como aparato ideológico*, La Paz, Tesis, UMSA, 1990, p. 52.

58 *Reglamento de mercados*, *op. cit.*, Art. 28, p. 20.

59 *Ibid.*, Art. 60, p. 25.

différentes : la *alcadesa mayor*⁶⁰, la *alcaldesa menor*, la *maestra mayor* et, enfin, la *maestra menor*. Traditionnellement, comme le montre Javier Hugo Terceros Cortez, les *maestras mayores* ont en charge de maintenir l'ordre, de collecter les cotisations mensuelles des vendeuses, et d'effectuer différentes démarches auprès des autorités municipales, alors que les *maestras menores* sont responsables de la propreté, de l'administration des toilettes publiques et de la gestion des conflits éventuels entre les vendeuses. Le rôle des *maestras menores* consiste également à éviter l'entrée de vendeuses ambulantes dans le marché⁶¹. Au sein de la direction, s'ajoutent aux *maestras* cinq secrétaires : *de actas*, *de prensa*, *porte estandarte*, *de cultura* et de *tesorero*. Cette spécialisation en fonction des responsabilités se double d'une spécialisation liée au type de produits vendus puisque les « bases » doivent théoriquement élire également des « déléguées de section », qui varient selon les marchés : épicerie, fruits, légumes, jus de fruits, café... Comme le stipule le règlement, les vendeuses élisent chaque année une nouvelle direction de manière démocratique et toutes ont l'opportunité d'accéder aux fonctions de direction. En effet, le *maestrerio* est présenté comme « une forme d'organisation démocratique directe /.. / donnant lieu à une authentique expression participative »⁶². Parmi les fonctions de cette instance de direction, on peut s'étonner de voir celles de coordonner les activités avec les commissaires de l'Intendance municipale, de veiller au respect des mesures d'hygiène dans les marchés, de contrôler les apports financiers de leurs membres. Même s'il est spécifié que les dirigeantes ont également pour tâche d'informer les autorités municipales des problèmes rencontrés par la majorité des vendeuses, on voit clairement ici leur rôle de supervision, de contrôle, de relais des directives municipales, bien plus que d'opposition par rapport à celles-ci. D'ailleurs, elles ont également pour rôle d'« encourager, de donner l'exemple et de veiller à l'harmonie et les bonnes relations humaines à l'intérieur du marché, en évitant les disputes, les bagarres ou les conflits »⁶³. Il s'agit pour elles d'adopter une conduite « exemplaire », ce qui revient à suivre les règles édictées par la municipalité : elle doivent aussi « appliquer et faire appliquer les dispositions contenues dans le présent règlement »⁶⁴. Elles sont donc présentées comme les représentantes des vendeuses, mais dans le cadre restreint du respect de l'ordre. Certes, les dirigeantes

⁶⁰ La terme *Alcaldesa* se traduisant littéralement par « maire » au féminin, le mot choisi a déjà une connotation « municipale ».

⁶¹ Javier Hugo Terceros Cortez, « Los mercados de nuestro Chuquiago », *Jallalla La Paz*, La Paz, La Palabra Editores, Journal municipal, Año 1, n°1, 1999, p. 21.

⁶² *Reglamento de mercados*, *op. cit.*, p. 10-11.

⁶³ *Ibid.*, Chap. 4, p. 17-18.

⁶⁴ *Ibid.*

doivent être élues par leurs collègues, mais le système même et les charges pour lesquelles elles sont nommées semblent aller d'emblée à l'encontre d'une éventuelle subversion. La nature même de l'élection peut d'ores et déjà être remise en cause car, comme le montre Silvia Fernandez, à propos du marché Rodriguez, les exigences démocratiques cèdent souvent le pas à une forme rotative de l'exercice de la fonction de *maestra* : « par exemple, si la *maestra mayor* de la gestion antérieure était bouchère, pour cette gestion, c'est à une vendeuse de légumes d'occuper cette charge »⁶⁵.

Le *maestrerio*, bien qu'il vise au départ à réguler les relations de la mairie avec les vendeuses, et surtout, à éviter les affrontements, n'est pas sans faille⁶⁶, ne serait-ce que eu égard à la durée du mandat des *maestras*, limitée à un an ; ce qui, à première vue, paraît déjà trop court pour que les nouvelles élues s'identifient aux agents de la mairie et s'approprient les objectifs municipaux. On s'en doute, dans les marchés, les pratiques sont différentes des règles énoncées dans les textes municipaux.

En fait, on perçoit une auto-régulation : le marché est plus un microcosme avec ses propres normes, qui soit concernent des domaines différents de celles dictées par la municipalité, soit s'inspirent effectivement des règles municipales tout en les déformant, les arrangeant, les « bricolant » à l'avantage des vendeuses.

Quelles sont les normes en vigueur dans les marchés ? Comment s'organisent les relations à l'intérieur de ces espaces de vente ?

Le marché Sopocachi est fondé en 1939, peu de temps après la fondation des marchés Lanza (1936) et Camacho (1937) ; dont la construction est, rappelons-le, une conquête de la FOF, créée en 1927. Le marché Sopocachi est constitué aujourd'hui de 119 vendeuses, c'est donc un marché de taille moyenne, du point de vue de ses effectifs. Il est situé dans le quartier du même nom, Sopocachi, relativement aisé comparativement à l'ensemble de la population pacénienne et à la population des vendeuses : elles habitent dans des quartiers plus élevés de la capitale et certaines viennent même de El Alto⁶⁷.

Dans la rue Guachalla, une porte étroite nous mène dans le dédale des allées profondes et obscures, aucune source de lumière naturelle n'étant présente. Notre regard s'adapte à ce changement de luminosité – il fait le plus souvent un soleil intense, à l'extérieur -. Aussitôt,

⁶⁵ Silvia Fernandez, *op. cit.*, p. 48.

⁶⁶ Du point de vue de ses objectifs.

⁶⁷ Ville satellite de La Paz, située à 4000 mètres.

des « *Que esta buscando señorita ? Que desea casera ?* »⁶⁸ fusent de toute part : des visages paraissent surgir d'on ne sait où⁶⁹ au milieu de montagnes de fruits ou de légumes, de boîtes de conserves, ou autres denrées, apportant couleurs et gaieté à ce lieu pourtant sombre au premier abord.

Tout au fond, se trouve le *comedor* [« restaurant » ou plutôt « réfectoire »] où 14 femmes s'activent pour la préparation et la vente, soit de plats cuisinés pour le repas du midi, soit de café et thé : ce sont respectivement les *comideras* et les *cafeteras*. Contre le mur latéral de gauche, sont alignées 17 *carniceras*, « vendeuses de viandes ».

Contrairement à celles-ci, les autres vendeuses ne sont pas regroupées par type de produit mais sont dispersées dans le marché. On compte également :

- 2 *floristas*, vendeuses de fleurs ;
- 4 *pescaderas*, vendeuses de poissons ;
- 47 *abarroteras*, vendeuses de produits d'épicerie ;
- 23 *verdureras*, vendeuses de légumes ;
- 8 *fruteras*, vendeuses de fruits ;
- Et enfin, deux vendeuses de poulets et deux vendeuses de jus de fruits.⁷⁰

La plupart des fondatrices sont décédées, ou dans un état de santé qui ne leur permet plus de se rendre au marché. Seules deux d'entre elles vendent encore en 1999 : une vendeuse de légumes et une vendeuse de café. J'ai également pu en rencontrer une troisième, *frutera*, en décembre 1997, quelques mois avant son décès. Selon la *verdurera*⁷¹, à l'ouverture du marché, le 16 juillet 1939, il y avait 90 vendeuses. A cette époque, on ne trouvait pas de postes d'épicières et, dans le marché, un commissaire et deux soldats étaient chargés de contrôler l'activité des vendeuses. Une petite pièce qui leur était réservée est d'ailleurs encore visible aujourd'hui à l'entrée. Il y avait également un gardien de prison, chargé de surveiller

⁶⁸ « Qu'est-ce que vous cherchez mademoiselle ? », « Que désirez-vous *casera* ? ». Le terme *Casera* signifiant « cliente privilégiée » est ici employé dans un sens performatif : même si la cliente est inconnue de la vendeuse, celle-ci essaie de créer un lien privilégié avec elle.

⁶⁹ Les vendeuses sont assises au milieu de leur poste de vente, auquel elles accèdent grâce à une petite trappe.

⁷⁰ Ces chiffres ont été fournis par une des *maestra* du marché en août 1999.

⁷¹ Ces données sont issues d'un écrit intitulé « souvenir du marché Sopocachi » : la *verdurera* n'a jamais voulu participer à un entretien, disant qu'elle n'avait pas le temps, mais m'a remis 4 pages de souvenirs, rassemblés avec l'aide de son fils.

les vendeuses détenues dans une petite cellule, située à quelques mètres du marché, où étaient enfermées celles qui commettaient des infractions sanctionnées par les autorités.

Quelles sont les caractéristiques de l'activité commerciale et des organisations de représentation au sein des marchés couverts ? Tout d'abord, on ne peut appréhender l'univers des marchés sans s'intéresser aux multiples relations et valeurs communes qui l'animent.

2.1. Vendeuse de mère en fille

2.1.1. Le marché, un univers féminin

Dans le marché Sopocachi, je n'ai compté que deux hommes, tous deux bouchers⁷² : dans ce cas, le couple se répartit le travail : la femme est davantage spécialisée dans la vente alors que l'homme est surtout occupé à découper la viande. Exception faite des bouchers, la vente est considérée comme une activité réservée aux femmes et la transmission des postes ne se fait qu'entre elles. Doña Rosa, vendeuse de produits d'épicerie a repris le poste de sa belle mère :

Comme il était le fils unique de ma belle-mère, c'est le poste de ma belle mère. Alors, comme il était fils unique, il n'y avait personne pour descendre [au marché], il n'avait pas de sœurs. Alors, automatiquement, je devais descendre parce qu'il ne pouvait pas être ici, c'est un homme. C'est pour cette raison /.../ Ils sont machistes, eux, alors, non ! Qui va s'asseoir ? C'est comme l'homme avec la cuisine : c'est rare un homme qui cuisine n'est-ce pas ? Plus la femme. C'est presque pareil. Bouchers, si, il y a des hommes, il y a des hommes /.../ Parce que ça nécessite plus de force pour porter, pour... Parce que ce sont des gros morceaux, ça demande plus de force [M4].

La vente est associée à un domaine propre aux femmes, au même titre que la cuisine, que l'univers domestique, et plus globalement, les tâches liées à la reproduction de la force de travail alors que, pour les hommes, l'activité de boucher renvoie à la force : on retrouve là une manifestation relativement classique de la division sexuelle du travail.

⁷² Et encore, ils ne sont pas toujours présents.

Cette barrière entre les tâches masculines et féminines semble encore plus rigide au début du siècle. Doña Francisca, bouchère du marché Lanza, âgée de 83 ans, explique qu'elle dû aider sa mère quand son père est parti à la guerre du *Chaco* (1932-1935) :

Quand il y a eu la guerre, nous avons beaucoup souffert, les femmes. Comme il n'y avait pas... A cette époque j'avais quinze ans par là, quand il y a eu la guerre. Je n'avais pas de frères, j'avais un frère mais il était petit, bébé, il n'y avait personne pour aider ma mère. Moi, je savais l'aider comme un homme, je savais acheter les bêtes. Je savais dépecer, je savais charger la viande, je savais découper la viande, l'écraser, avant c'était tout à la main, écraser, tout à la main, hacher, tout à la main, écraser, à la main, hacher, hacher, à la main, couper, à la main /.../ Tout, comme ça, maintenant, il y a des machines électriques, avec ça, c'est facile [Bis] /.../ Je savais travailler comme un homme. Mon corps aussi est habitué à tout ça, J'aimais bien travailler, j'aimais bien couper, hacher, dépecer la viande, comme ça, j'aimais bien, bien, j'ai bien travaillé [A4].

En l'absence d'hommes dans la famille, l'interviewée a dû réaliser certaines tâches qui, à l'époque, étaient exclusivement masculines. D'ailleurs, le travail de boucher paraît tellement lié au physique masculin que, selon elle, son corps en garderait l'empreinte.

Aujourd'hui, cette activité n'est plus seulement réservée aux hommes mais disons que les seuls postes de vente occupés par des hommes sont des postes de boucherie, et que ce n'est pas choquant car cela se justifie encore en raison de certaines qualités physiques.

Concernant les clients, les *cafeteras* et les *comideras* servent une clientèle majoritairement masculine⁷³, tandis que les autres vendeuses, servent une majorité de femmes : les *señoras* habitant le quartier, ou les employées domestiques⁷⁴, majoritairement *de pollera*.

Les autres « personnages » du marché, qui ne vendent pas, sont des hommes : les chargeurs [*cargadores*], proposant leurs services aux clients, le commissaire de l'Intendance municipale faisant sa ronde hebdomadaire le samedi matin et le gardien [*portero*].

⁷³ S'agissant uniquement des « clients extérieurs » car la plupart des vendeuses se restaurent sur place et constituent donc une clientèle importante des *comideras*.

⁷⁴ La clientèle varie en fonction des jours de la semaine.

Puisque les marchés sont des univers presque exclusivement féminins, les préoccupations des vendeuses sont des préoccupations de femmes actives et de mères : le thème des enfants revient souvent dans les entretiens.

Notons, par exemple, que même dans le cas où leurs époux travaillent et ont un salaire, ce sont les femmes qui gèrent le budget du foyer : *Je dois bien administrer l'argent pour m'en sortir, sinon, je peux échouer /.../ Moi, moi seule je fais ça, mon époux non, lui il se consacre à son travail mais comme je vous le dis il gagne peu* [M10, Doña Paulina]. Les vendeuses sont donc responsables du foyer, de la subsistance familiale.

D'ailleurs, l'image donnée de leur conjoint n'est jamais très reluisante, ils sont souvent présentés comme des irresponsables, qu'ils travaillent ou non. Doña Rosa, vendeuse d'épicerie dont le mari est réparateur de télévisions, explique : *Je devais m'occuper du bébé et de mon époux, un autre bébé en plus, parce qu'il arrive du travail et il faut s'occuper de lui : nettoyer, faire à manger, laver les vêtements* [M4].

De même, Doña Susana, vendeuse de légumes qui apporte le seul revenu du foyer, ne montre pas une image plus positive de son époux :

Avant, il travaillait mais il s'est mis à boire /.../ Ca fait quatre ans qu'il s'est mis à boire, il ne comprend rien. C'est pour ça, de force, je dois travailler. Je suis responsable de tout dans la maison [M5].

Bref, ce n'est pas le schéma patriarcal de la femme au foyer et de l'homme au travail qui domine :

J'aime travailler : je n'aimerais pas voir seulement l'argent de l'époux [Doña Teofila, M6].

Et même dans le cas où le mari apporte un revenu suffisant et où l'activité de la femme n'est pas indispensable, celle-ci se bat quand même pour travailler :

Quand j'ai commencé à descendre ici, j'avais beaucoup de disputes avec mon époux, il ne voulait pas, il disait « Ah ! Cette maison reste sans femme ! Ici, on ressemble à deux hommes ». Et peu à peu, il s'est habitué, il a dit « oui » [Doña Cristina, M7].

Ainsi, les vendeuses consacrent toute leur énergie pour subvenir aux besoins de la famille et prennent goût, on peut s'en rendre compte, à cette vie de femmes actives, à cette indépendance financière, se battent parfois même pour la conquérir. Mais cela n'empêche pas qu'elles éprouvent certaines difficultés à concilier leur travail avec leur vie familiale : les journées de travail sont de plus en plus longues – la plupart travaillent même le dimanche – en

raison de la baisse de la vente. De plus, elles ont à leur charge l'ensemble des tâches domestiques et doivent jongler entre le rôle de vendeuse et leur vie familiale. D'ailleurs, quand elles habitent suffisamment près du marché, elles rentrent dîner chez elles, afin de voir leurs enfants :

Manger avec eux, un petit moment au moins être avec eux parce que être toute la journée ici sans les voir, non, c'est mal [Doña Cristina, M7].

Au contraire, Doña Susana, vendeuse de légumes qui vit à l'Alto n'en a pas la possibilité ; elle se sent tiraillée entre la nécessité de vendre et celle de s'occuper de ses enfants :

Je reste ici toute la journée parce qu'il n'y a pas de possibilité : si je pouvais habiter plus près, je pourrais aller chez moi voir au moins mes enfants mais comme ça, comme abandonnés, je laisse mes enfants. L'après-midi, l'après-midi, le matin, je descends et l'après-midi, je monte. Comme ça, comme abandonnés et, parfois, je me sens mal, je me sens mal, car je suis inquiète pour mes enfants, comment vont mes enfants ? Je me sens très inquiète [M5].

2.1.2. La reprise des postes de vente

Trois générations sont présentes dans le marché : on trouve les « anciennes » qui, à part les quelques exceptions déjà citées, n'en ont pas connu la fondation mais ont commencé à y vendre très peu de temps après sa création, les filles (des fondatrices ou, plus largement, des anciennes) majoritaires, et les petites filles qui, soit occupent un poste de vente, soit aident leur mère et n'ont donc pas (encore) de capital propre. Même si les fondatrices sont pour la plupart décédées, elles sont encore bien présentes dans la mémoire des vendeuses, qui ont une certaine fierté à se définir comme filles de fondatrices ; les postes de vente, encore occupés par les filles, en sont la trace matérielle, visible et chargée de nombreux souvenirs.

En effet, la transmission du poste de vente se fait majoritairement de mère en fille. Mais si la mère a plusieurs filles, quelles sont celles qui pourront en bénéficier ? J'ai rencontré deux cas de figure, parmi les interviewées : dans le premier, on trouve plusieurs sœurs qui vendent côte à côte : la mère a pu obtenir plusieurs postes de vente. Par exemple, trois sœurs, ainsi que deux de leurs filles se partagent deux postes. Ceux-ci, situés en hauteur, sont occupés par les filles, tandis que les mères sont installées à même le sol [Doña Celestina, M8, notes d'observation le 11/1/99]. Dans le cas où une seule fille est présente sur le marché, c'est en général la fille aînée qui reprend le poste. Mais il arrive que n'ayant pas de fille, ou dans le

cas ou celle-ci occupe une autre profession, ce soit la nièce qui reprenne le poste de vente, ou encore la belle-fille.

Dans les entretiens, on peut sentir une véritable pression des « anciennes » pour que le poste de vente reste dans la famille. Doña Cristina se souvient des recommandations de sa mère avant de lui transmettre son poste :

Elle était vieille, elle me disait « Ma fille, je ne peux plus, toi, descends au marché » elle me disait. Et elle disait toujours qu'elle aimait son poste parce qu'elle disait « Moi, toute ma jeunesse j'ai été ici, et je n'avais pas de clients, et moi, ici, mes bijoux, j'ai tout sacrifié, je les ai vendus pour entretenir le poste parce qu'il n'y avait pas de vente, nous jetions les choses, nous jetions et toi, ne te défais pas du poste », elle me disait [M7].

Une fois que la fille est désignée pour reprendre le poste, ne pas s'en défaire est en quelque sorte une obligation morale, une preuve de respect vis-à-vis des sacrifices endurés par la mère, un signe de reconnaissance d'un long parcours parsemé d'épreuves et d'obstacles pour obtenir et conserver ce moyen de subsistance, malgré les fluctuations de la vente. Tout se passe comme si son abandon était synonyme d'offense à la mémoire de la mère et, au contraire, ne pas le lâcher revenait à lui rendre hommage. Doña Carla, *frutera*, âgée de 68 ans, a transmis le poste de sa mère à sa fille, tandis qu'elle en occupe un deuxième :

Ma fille aînée vend, ma mère est morte, elle est morte, elle a laissé le poste et ma fille aînée y vend, moi, je ne l'ai pas abandonné, je n'ai pas détruit son poste /.../ Il est là, derrière, dans le coin, celui-là, elle y est la Paulina [sa fille], si, il existe ce poste, je le soigne. [M11].

On peut retrouver certains éléments comparables à l'entretien d'une tombe, en tant qu'hommage à une personne défunte, mais la différence est de taille : il s'agit ici de faire honneur à la disparue en poursuivant, en famille, la même activité, sur le même lieu.

Même dans le cas où la vendeuse n'a pas de fille à qui transmettre le poste de vente, il est important que celui-ci reste dans la famille. Ainsi, Doña Rosa, vendeuse de produits d'épicerie, était *ama de casa*, « femme au foyer », quand sa belle-mère décède. Elle se retrouve alors dans l'obligation de venir vendre au marché, bien qu'elle n'en ait pas envie et que le revenu de son époux soit suffisant. La seule raison est donc de poursuivre la transmission familiale des postes de vente :

Nous ne pouvions pas abandonner, on ne peut pas vendre non plus parce que si on veut vendre, la mairie le retire, si, tous les marchés appartiennent à la mairie. Alors, on ne peut le

vendre. Quand elle est morte, comme je n'étais pas habituée à vendre, alors, j'ai dit « Je vais tout reprendre et je me le mangerai à la maison et je le laisserai » mais les personnes, les mastras – comme moi aussi maintenant je suis maestra -, elles sont venues chez moi et elles m'ont dit que je devais aller vendre, que je ne pouvais pas laisser ce poste, que ça avait été un sacrifice pour elle, une lutte, ça avait été pour elle parce qu'elle était mère célibataire /.../ Et moi je devais descendre automatiquement, je ne pouvais pas abandonner, c'est pour ça. Et ils me l'ont entré dans la tête et de cette façon je suis venue vendre. C'était la raison [M4].

Cette véritable pression pour la reproduction familiale de cette activité s'expliquerait par l'interdiction de vendre les postes de vente, stipulée dans le règlement municipal :

On ne peut pas acheter, on peut seulement le passer comme ça, on ne peut pas acheter le poste car c'est de la mairie : c'est interdit de vendre [Doña Paulina, M10].

Mais ces règles municipales sont-elles vraiment respectées dans les marchés ?

Tout d'abord, les filles qui reprennent le poste de leurs mères ne paient pas de droit d'attribution, comme le stipule le règlement. De plus, il semblerait que certaines revendent ou louent leur poste, si l'on en croit les propos de certaines vendeuses, comme Doña Violeta, *cafetera* de 68 ans :

Toutes celles-là, quand elles ne viennent pas, louent et réclament leurs loyers. Si, elles font comme ça. Moi, je ne savais pas, on me l'a dit récemment. Parce qu'elle, elle de là-bas [elle montre un poste de vente], elle n'est pas là, elle touche un loyer [A5].

De même, Doña Susana, vendeuse de légumes, occupe temporairement un poste prêté par sa sœur, n'ayant pas les moyens financiers d'en acheter un autre :

Ce n'est pas mon poste, c'est celui de ma sœur [ter] elle me le prête /.../ Je pourrais en avoir un ici mais c'est pour de l'argent. Comme moi je n'ai pas d'argent, c'est pour ça, je ne peux pas acheter [M5].

Et cela n'est pas propre au marché .Sopocachi. Doña Serena, *verdurera* du marché Camacho explique que la mairie n'intervient pas dans ce domaine :

Avant, on ne payait rien, maintenant on paie, on vend, on fait de tout, avant non, non. C'est pour ça, nous disons, qu'est-ce qu'elle a à voir la municipalité ? Maintenant, elle a laissé à l'abandon, elle ne doit plus se mêler, rien, parce ce qu'elle ne nous aide en rien. Avant, elle

nous aidait avec tout la municipalité, bien sûr, nous ne payions ni l'électricité, ni l'eau, ni balayeur, ni le terrain, maintenant nous payons tout ça. Et d'où ? Nous devons nous priver pour payer ça [A1, 83 ans].

De même, cette bouchère du marché Lanza, âgée de 83 ans, confirme l'absence de contrôle de la municipalité à ce sujet, ce que d'ailleurs elle regrette :

Avant, il y avait des contrôles, il y avait des contrôles « Pourquoi allez-vous vendre ? Pourquoi allez-vous prêter ? Pourquoi allez vous passer ? », maintenant, ça n'existe plus, ils font à leur goût /.../ Oui, comme un cadeau nous devons donner, nous ne vendions pas. Maintenant, ils n'ont plus peur, ils vendent « Autant ». A leurs prix ils vendent « Ça coûte autant, donnez-moi au moins autant et je vous le passe » [Doña Francisca, A4, le 27/6/99]

Les textes juridiques relatifs à l'attribution et à la reprise des postes de vente resteraient lettre morte dans les marchés et l'on assisterait plutôt à une auto-régulation, ou, plus précisément, une « régulation autonome »⁷⁵. De même, pour cette épicière qui se définit comme propriétaire de son poste, ce qui est le plus important est qu'il n'y ait pas d'intervention de la mairie, que la transmission se fasse grâce à un arrangement interne :

Nous sommes propriétaires. Par exemple, nous pouvons, si je veux, je vous le donne, si je veux, je le donne à elle, personne ne dit rien [Doña Eugenia, M2]

Pourquoi donc se référer à la règle municipale, prohibant la vente des postes de vente ? Celle-ci est invoquée car elle appuie la transmission familiale qui représente un moyen d'empêcher l'ingérence de la municipalité et, semble-t-il, de sauvegarder l'autorité des anciennes. L'interdiction de vente existe réellement dans le règlement et c'est l'argument avancé par les vendeuses, mais celui-ci cache d'autres réalités, il permet de justifier certaines pratiques. En effet, la question de la reprise des postes est importante car la transmission familiale du poste de vente est aussi une transmission de savoirs et de valeurs. C'est donc aussi une manière de garantir une certaine unité de valeurs dans cet espace de propriété municipale. D'ailleurs, le contraste est frappant entre celles qui ont grandi dans le marché, pour qui on peut parler de véritable socialisation, dans le sens d'une intériorisation quasi-inconsciente de normes et de

⁷⁵ La distinction entre règles formelles et informelles, explicites et implicites, est classique. Jean-Daniel Reynaud, quant à lui, utilise les termes de « régulation de contrôle » et « régulation autonome » : « Ils n'opposent pas deux blocs définis une fois pour toutes, la direction et les travailleurs, mais, plus généralement, ceux qui appartiennent à un groupe de travail et toute autorité qui cherche à régler son activité de l'extérieur ». Jean-Daniel Reynaud, « Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome »,

valeurs, et celles qui ont intégré adultes le marché, en reprenant le poste de leur belle mère, par exemple : dans ce cas, les discours des interviewées traduisent davantage l'idée d'un apprentissage laborieux, qui demande un certain effort, comme l'exprime Doña Rosa, *abarrotera* [vendeuse de produits d'épicerie] :

Je ne savais rien, nulle ! Je suis descendue, je devais noter, demander aux camarades, dire « Combien ça coûte ça ? Et ça, combien ça coûte ? » c'était comme une étude pour moi à la maison, cela. Mais quand je suis venue, je ne savais pas, je demandais, « C'est combien ça ? Combien ? Combien ? » [M4].

Au contraire, pour les filles des anciennes, socialisées dans l'univers des marchés, la transmission est une continuité quasi « naturelle ». A la question « Vous vendez depuis combien de temps ? », Doña Emma, qui a repris le poste de légumes de sa mère, une fondatrice du marché, répond : *Depuis que je suis née* [M1].

Ce respect de la mémoire des anciennes à travers la transmission familiale des postes de vente est aussi un appel à la reconnaissance de leurs combats. Les anciennes décrivent les premières années dans le marché comme une époque de sacrifices, de luttes, en raison de la sévérité des contrôles endurés, les amendes à payer, les arrestations.

Nous aussi, au marché, nous avons souffert, mademoiselle, quand nous sommes entrées dans le marché : une ordure tombait, le commissaire prenait en note, il nous arrêtait, l'arrestation, nous n'avions pas de tablier, arrestation ! Nous vendions un peu cher – tout était avec des prix – amende aussi ! Ils nous ont fait trop souffrir comme ça ! A partir de là, nous nous sommes syndicalisées, nous avons lutté contre la mairie, jusqu'à ce que nous gagnions. Maintenant, nous sommes libres, tranquilles. Maintenant, il n'y a plus cette punition contre nous ; c'était de l'esclavage [Doña Maria, Frutera, marché Sopocachi, 77 ans].

Un esprit d'unité et de solidarité est également décrit :

Nous avons lutté beaucoup. Après, elle est morte cette dame, son poste est là, une fois, prisonnière, comme une prisonnière, ils ont voulu l'enlever, alors, tout le monde à l'intérieur s'est levé, comme ça, les camarades d'ici, nous étions toutes de pollera, seulement de pollera. Maintenant, les filles, les petites filles ont changé, elles sont de vestido. Alors, ils voulaient s'attaquer à elle, nous l'avons..., ils voulaient l'enlever comme une prisonnière /.../ Nous,

Revue Française de Sociologie, XXIX, janvier-mars, 1988, p. 5. Dans le cas des marchés, ce sont les autorités municipales qui sont à l'initiative des régulations de contrôle.

nous l'avons fait fuir, les vendeuses de légumes, avec des tomates pourries, les vendeuses de fruits avec des bananes, périmées, avec ça nous l'avons fait fuir [bis]. « Pourquoi vous allez l'enlever ? Pourquoi ? Alors emmenez nous toutes » on disait. Nous l'avons fait fuir. Bien sûr, il n'y a plus tout ça [Doña Carla, M11, frutera, 67 ans].

Elle précise que toutes les vendeuses portaient la *pollera*, ce qui renforce l'idée et le sentiment d'unité, de cohésion dans la lutte. Elle ajoute :

Nous avons toutes lutté, toutes, toutes celles qui ont des postes ici, toutes, nous avons lutté. Si nous ne luttions pas, on nous marchait dessus [M11, le 26/1/99].

Dans leurs descriptions, l'esprit combatif se mêle à la fierté. On y trouve même une pointe de nostalgie. Les événements relatés sont bien réels mais l'on peut penser que ces récits de lutte comportent également une part d'idéalisation, phénomène assez classique quand les personnes âgées racontent les événements qui ont marqué leurs années de jeunesse. Toujours est-il que cette reconstruction du passé participe à l'efficacité d'une certaine autorité des anciennes. Cet extrait d'entretien avec Doña Serena, *verdurera* âgée de 83 ans, est un appel à la reconnaissance des « anciennes » [*antiguas*] :

Maintenant non, il n'y pas de contrôle. Pour cela, on doit remercier les anciennes, parce que nous avons fait respecter le marché, grâce à nous elles sont assises et ça, c'est la vérité mademoiselle [A1].

Ce respect des anciennes serait associé à un sentiment de dette car les avantages des filles, comme la détention d'un poste de vente, n'existeraient sans les combats de leurs mères.

Ces générations dessinent aussi des rapports au marché différents. Deux pôles extrêmes, d'un côté, les anciennes, pour qui le marché est plus qu'un lieu de travail, et, de l'autre, les vendeuses plus jeunes, en particulier les belles-filles, qui ont un regard extérieur, voire critique. Par exemple, on peut évoquer le fait que les anciennes emmenaient leurs filles au marché alors que celles-ci préfèrent tenir leurs enfants à l'écart du marché. Par exemple, pour Doña Paula, bouchère de 40 ans qui a repris le poste de vente de sa belle-mère :

Il ne faut pas venir avec les enfants au marché parce qu'ils voient le négoce, l'argent et ils veulent de l'argent et ne veulent plus étudier. Moi, jamais je ne les ai amenés ici ! [M9].

Le cas de Doña Francisca, *carnicera* âgée de 83 ans, bien affaiblie, dont les enfants travaillent, et qui pour rien au monde ne lâcherait son poste de vente, sans qu'aucune raison

financière ne le justifie, montre cet attachement au marché. D'ailleurs, vendre n'est plus sa préoccupation première :

Mes enfants m'ont dit « laisse-le [le poste] maman, laisse-le, ne vends plus, ne va plus au marché », ils me disent. Ma belle fille aussi m'a dit « Tu ne peux plus vendre maman, laisse le poste ». Pour ne pas être à la maison, je vends du charquecito [viande séchée], ceci au moins, c'est ça que je vends. Parfois, je ne vends pas, il y a des jours où je n'en vends même pas la moitié (Elle rit) Je suis seulement là /.../ J'aime bien, j'aime bien faire quelque chose : « J'y vais, c'est l'heure » je suis pressée d'aller au marché /.../ « Je vais aller au marché, je vais aller dormir là-bas ». Au marché, je ne fais que dormir [A4].

De même que celles qui ont été socialisées toutes petites dans le marché disent y être depuis qu'elles sont nées, les anciennes comptent y finir leurs jours. Le marché est donc plus qu'un espace de vente, c'est le lieu où elles vivent : *Jusqu'à ce que l'on vive, il faut être en train de vendre [Doña Valentina, 70 ans, A2].*

Cette plus ou moins grande proximité avec le monde du marché et ses valeurs peut se lire également à travers l'apparence vestimentaire.

2.1.3. La pollera / El vestido

Outre la génération, on peut repérer une deuxième distinction au sein du marché entre les vendeuses qui portent la *pollera* et celles qui sont *de vestido*. J'ai pu compter 42⁷⁶ femmes *de pollera*, soit 35% des vendeuses : toutes les anciennes le sont, tandis que la plupart des vendeuses de la deuxième génération sont *de vestido*. Il me semble que cette distinction est également à analyser, non pas parce qu'elle serait révélatrice de contenus culturels distincts à identifier, mais dans le sens où le vêtement peut être considéré comme un support de significations en lien avec la place sociale des vendeuses. Les vendeuses parlent très rarement de ce thème en tant que tel⁷⁷, sûrement parce que le rapport au vêtement est tellement intériorisé que les choses semblent aller de soi. Cependant, quand je les interroge de manière candide et naïve⁷⁸ à ce sujet, elles ont tendance à osciller entre deux extrêmes. D'une part, le vêtement est présenté comme quelque chose de quasi « inné », ou en tout cas, tellement

⁷⁶ Ce chiffre est à considérer à titre indicatif car toutes les vendeuses n'étaient peut-être pas présentes ce jour-là [note d'observation, le 28/8/99].

⁷⁷ Quand elles en parlent, c'est plus pour caractériser certaines personnes comme étant *de pollera* ou *de vestido*.

⁷⁸ Chose que je n'aurais pas pu faire si je n'avais pas été étrangère. Cette extériorité peut représenter un atout dans certains cas. Cependant, il ne faut pas non plus en abuser.

approprié qu'il en paraît ainsi : on est *de pollera* ou *de vestido* depuis bébé, c'est quelque chose que l'on ne décide pas. D'autre part, il s'agit d'une détermination personnelle, d'une affaire de goût, d'un choix personnel. Et ces visions contradictoires peuvent cohabiter dans un même discours :

Certaines veulent utiliser el vestido, elles sont de vestido. Certaines de pollera veulent utiliser la pollera : notre mère nous a aussi habillées comme ça, c'est pour cette raison que nous sommes comme ça /.../ Parce que ma mère me l'a mise, j'ai mon habitude, je dois la mettre jusqu'à ma mort. Mes filles sont [son] de vestido, elles vont aussi être [ser] de vestido [Doña Susana, M5, de pollera].

Notons au passage que ce vêtement est présenté comme quelque chose d'indissociable de la personne, dont on ne se sépare qu'à la mort, un élément qui sert même à définir une personne. D'ailleurs, l'utilisation du verbe « être » [ser⁷⁹] dans les expressions « être *de vestido* » ou « être *de pollera* » est symptomatique : il donne l'impression qu'il s'agit d'une qualité inhérente à la personne ; ce qui, justement, pourrait induire le chercheur en erreur et le conduire à construire une définition plutôt substantiviste, à partir de traits caractéristiques figés et invariants, en termes culturels et d'origine, par exemple. L'habillement est presque présenté comme une deuxième peau, ce qui pourrait pousser à oublier qu'il est avant tout une forme de langage, et, plus précisément, de langage social.

Si le port de ce vêtement ne s'interrompt qu'à la mort, les vendeuses ont également de la difficulté à en dater les origines. Par exemple, Doña Paulina, *de vestido*, montre qu'elle n'est pas responsable du choix de sa tenue vestimentaire : *Ma mère depuis toute petite m'a habillée de vestido et je continue comme ça* [M10].

Cette réflexion de Doña Fernanda, vendeuse du marché aux fleurs, qui porte la *pollera*, à propos de l'habillement de sa fille, va dans le même sens : *Elle est professeur, elle est de vestido /.../ bébé je l'ai élevée comme ça* [A3].

Comme le dit clairement cette *florista*, on élève sa fille de *vestido* ou de *pollera*. Le port de ce vêtement est donc étroitement lié à un projet parental, et, plus précisément, à un projet maternel. On a beau chercher des indicateurs qui permettent de distinguer les femmes de *pollera* de celles de *vestido*, aucun n'est infaillible. Si toutes les anciennes sont de *pollera*, ce

⁷⁹ En général, elle utilisent le verbe *ser* plutôt que *estar*, ce qui renforce l'idée d'un élément intrinsèque à une personne.

qui est lié à un processus migratoire - la plupart sont nées à La Paz, mais leurs parents sont des migrants - et l'occupation d'une position socio-professionnelle, l'appartenance au monde des marchés, parmi leurs filles, toutes nées dans la capitale, certaines sont de *pollera* et d'autres de *vestido*. En réalité, la variable la plus pertinente semble être le niveau d'instruction, mais il ne suffit pas non plus car certaines filles de *vestido* n'ont pas fait d'études. C'est néanmoins le meilleur indicateur car il va de pair avec la volonté d'ascension sociale pour la fille, hors du monde du marché.

En réalité, même si dans les entretiens, pour caricaturer, il semble que l'on naisse et que l'on meurt de *pollera* ou de *vestido*, comment se fait-il que, parmi les vendeuses de la deuxième génération, certaines sont de *pollera* et d'autres de *vestido* ? N'y a-t-il pas de possibilité de changement au cours de la vie ? On peut répondre à ces interrogations en construisant quatre catégories :

- Etre de *pollera* après avoir été de *vestido* : c'est le cas rare où des femmes intègrent le marché adulte, où la socialisation dans l'univers du marché ne s'est donc pas faite avant, pendant l'enfance. C'est le cas de Petronila Infantes, leader de la FOF, cité plus haut, qui porte la *pollera* quand elle commence à vendre, au grand désespoir de ses parents qui y voient un signe de « déclassement ». Mais il faut recontextualiser cet exemple : il a lieu au début du siècle, époque où les marchés sont constitués exclusivement de femmes de *pollera*. Aujourd'hui, les femmes de *vestido* qui intègrent le marché adultes, ne changent pas d'apparence vestimentaire pour cela, en tout cas au marché Sopocachi, sûrement aussi car les femmes de *pollera* ne constituent plus la majorité des vendeuses.
- Etre de *vestido* après avoir été de *pollera* : autre cas rare, que je n'ai jamais rencontré, en tout cas dans les marchés couverts. En considérant que le vêtement est le support de significations en lien avec la place sociale des vendeuses, cette absence de changement d'apparence vestimentaire, au cours de l'existence, est aussi révélatrice d'une faible mobilité sociale.
- Etre de *vestido* depuis toujours : le port du vêtement paraît « inné » car il est déterminé par la décision de la mère qui avait envisagé un projet différent pour sa fille que celui de la vente dans le marché. D'ailleurs, les filles de *vestido* ont généralement un niveau d'instruction élevé.
- Etre de *pollera* depuis toujours : cela signifie, au contraire, qu'il y a continuité avec la situation de la mère, elle-même, de *pollera*. Autrement dit, la vente dans le marché

représente le seul destin envisagé depuis toujours pour la fille. En général, ces vendeuses ont un niveau d'instruction faible et aident leur mère sur le marché depuis leur enfance.

Ainsi, si l'univers du marché sert de point de référence à partir duquel le vêtement prend sens, il faut apporter des précisions. En effet, à travers l'étude du marché Sopocachi, on se rend bien compte que le fait de vendre dans le marché ne suffit pas pour en déduire le port de la *pollera* et que, inversement, ne pas être vendeuse de marché ne détermine pas le port *del vestido*. Ceci est à replacer dans le contexte des générations : ne pas porter la *pollera*, à la deuxième génération est le signe qu'un autre « destin » est envisageable, fait partie de l'univers des possibles. De même, être de *pollera* ne signifie pas que l'on ait choisi d'être vendeuse de marché mais qu'aucune autre possibilité n'a été envisagée. Voici donc une clef du problème : être *de vestido* alors que sa mère est *de pollera*, est à inscrire dans un projet maternel d'ascension sociale.

Intéressons-nous de manière plus détaillée au rapport à l'instruction des vendeuses, variable qui apparaît la plus corrélée au port *de la pollera* ou *del vestido*.

2.1.4. Le rapport à l'instruction

La plupart des vendeuses *de vestido* de la deuxième génération ont fait des études - jusqu'au bac, en général - et, au moment de se marier, abandonnent, ont des enfants, sont « mères au foyer » et reprennent le poste de leur mère quand celle-ci ne se sent plus capable de vendre. Autrement dit, les mères envisagent la reprise du poste dans le marché tout en permettant à leurs filles de faire des études : un double « destin » est prévu. On a donc bien la volonté de sortir du marché, c'est-à-dire, pour les mères, de prévoir une ascension sociale tout en considérant quand même la vente comme une situation de repli ; cela signifie que le poids de la transmission du poste de vente et de la reproduction familiale est plus fort⁸⁰. Autrement dit, « on n'en sort pas si facilement ».

Qu'en est-il des vendeuses de la première génération ?

Les « anciennes », de la première génération ont un faible niveau d'instruction, ou ne sont même jamais allées à l'école :

⁸⁰ D'ailleurs, dans la plupart des autres marchés, plus récents, comme le Marché Strongest, créé en 1973, on ne trouve qu'une génération de vendeuses et une grande majorité de femmes *de pollera*, ce qui montre bien que ce jeu de l'ascension sociale n'a pas encore eu ses effets.

Les gens « anciens » ne voulaient pas que l'on étudie, ils étaient très fermés, les gens anciens, mais moi, j'ai voulu que mes enfants étudient. A cette époque, quand j'étais petite, la mère ne voulait pas « elle peut écrire avec des garçons » on disait [A2, Doña Valentina, 70 ans].

Mis à part le fait que le niveau global d'instruction a de toute façon augmenté depuis le début du siècle, il s'avère que l'écart entre celui des femmes et celui des hommes est bien plus important à cette époque. Face à ce constat, permettre à sa fille de faire des études représente une véritable rupture. Et, au contraire, certaines reproduisent le même schéma : on assiste à une continuité. Cette bouchère du marché Lanza, âgée de 83 ans, relate cette discrimination sexuelle vis-à-vis de l'instruction :

Avant, la maman, le papa, ne voulaient pas faire étudier les jeunes filles : « Ah ! Elle va devenir un bandit, cette jeune fille. Pourquoi devrait-elle savoir lire ? » ils disaient. « Les garçons, si », ils disaient. C'est pour ça que nous ne savons pas. Mon père, ma mère ne voulaient pas /.../ Mes enfants, je les ai fait étudier, je les fait étudier, grâce à Dieu ! Moi, je disais toujours : « Mes enfants ne vont pas être comme moi ! » ils ne vont pas prendre, manipuler les couteaux, mes enfants vont être à part ». Grâce à Dieu je l'ai réalisé. [Doña Francisca, A4].

Mais l'ascension sociale de ses enfants ne concerne en réalité que ses fils, car elle préfère que sa fille, *de pollera*, l'aide au marché :

Ma mère, mon père savaient me diriger comme ça : comme ça aussi je voulais diriger ma fille « Comment ? Elle va être avec ses amies ? Elle va aller se promener ? Alors, qu'elle travaille au marché ! ». Je l'ai retirée aussi de l'école [A4].

Au contraire, on peut trouver une volonté de rupture pour les enfants des deux sexes. Doña Fernanda, une fleuriste âgée de 74 ans du marché *Pasaje de las Flores*, éprouve une immense fierté car aucun de ses enfants, y compris sa fille - *de vestido* - ne vend aujourd'hui :

Ils sont professionnels : ma fille est professeur, mon fils aussi, il est agronome /.../ Si, ils ont étudié, ils ne vont plus être fleuristes, ma fille ne vient pas, ni mes petits enfants viennent : ils ont leur profession. Mes petits enfants aussi, j'ai des petits enfants, ils ont leur profession. Ils ne viennent pas ici. C'est pour ça, leurs filles qui sont ici, elles sont sottes ici ! Je dis /.../ On va laisser seulement cela. Qu'est-ce qu'on laisse ? Ils ont tous leur profession, une maison, tout, avec leur profession, ils vont tout construire, ils vont tout réussir, n'est-ce pas ? [A3].

On voit bien que la « profession » est ici associée à une activité qui requiert un certain niveau d'études : elle représente le moyen d'accéder à un confort matériel, grâce notamment à l'accès à la propriété.

Quel que soit le niveau d'instruction des vendeuses de la deuxième génération, celles-ci mobilisent tous leurs efforts pour que leurs enfants, et notamment leurs filles, poursuivent des études, aient une « profession » et ne vendent pas. Pour celles qui ont quitté l'école très tôt, cette volonté se nourrit d'un esprit de revanche.

Quant à celles qui ont un niveau d'instruction relativement élevé - en général jusqu'au bac - et qui ont interrompu leurs études, elles ont l'impression d'avoir échoué près du but. Le désir d'instruction de leurs enfants est donc lié à un sentiment de frustration et elles font tout pour que cet « échec » ne se renouvelle pas. Elles dissuadent leurs filles - *de vestido* - de se marier « trop jeunes », leur font faire des études. L'activité de la vente est complètement orientée vers cet objectif. Par exemple, Doña Dominga, vendeuse de café, âgée de 35 ans, a dû quitter l'école pour venir aider sa mère au marché. Parallèlement à la vente, elle décide de suivre des cours du soir dans un centre de formation accélérée, et obtient finalement le Baccalauréat. Elle ne peut aller au-delà car il lui est impossible d'abandonner son poste de travail, faute de moyens financiers suffisants. Elle mise alors tout sur la réussite professionnelle de ses enfants, car elle exprime d'une certaine manière sa propre réussite :

C'est pour eux que nous travaillons, pour qu'ils se dépassent /.../ Moi, si, pour que mes enfants se surpassent et ne soient pas comme je suis parce que moi je me repens de ne pas avoir étudié. J'aurais pu étudier et être... Que sais-je ? Autre chose non ? Avoir un futur un peu meilleur. Ce n'est pas que je ne suis pas bien mais... moins fatiguée, moins sacrifiée /.../ C'est très sacrifié parce qu'ici je travaille du lundi au lundi [M3].

Ces mères convoitent pour leurs enfants un travail salarié avec des horaires fixes, en opposition directe avec l'activité de la vente, au revenu instable. Doña Cristina, *verdurera*, *de vestido* a quitté le lycée un an avant le bac, au moment de son mariage :

Etre dans le négoce, ce n'est pas si lucratif. Au moins, en travaillant, on a un salaire, n'est-ce pas ? Un salaire... Mais ici, il y a des moments... C'est pour ça, je dis toujours à mes enfants « Non, étudiez, étudiez, ne soyez pas comme moi » [M7].

De même, cette *abarrotera*, âgée de 43 ans, obtient le bac et commence à vendre à 18 ans, peu de temps après son mariage, alors qu'elle voulait au départ poursuivre des études

supérieures. Sa fille est actuellement à l'université et l'interviewée aimerait qu'elle travaille dans un bureau :

C'est plus facile d'être dans un bureau, plus propre, plus commode. Je voudrais qu'elle étudie, je ne veux pas qu'elle se marie comme moi. Quand on se marie, on n'étudie plus /.../ Je voudrais qu'elle soit autre chose, plus dans le marché. Ici on voit aussi beaucoup de choses qui dérangent. C'est préférable que la fille soit à l'extérieur du marché [Doña Paulina, M10].

L'image du bureau revient souvent, elle représente l'idéal convoité pour la descendance car elle est en tout point opposée à la vente.

Les belles-filles souhaitent d'autant plus garder leur(s) fille(s) à distance du marché qu'elles ont un regard plus extérieur, voire critique, vis-à-vis de la transmission familiale des postes de vente :

Les mères doivent préparer leurs filles, pas toujours vendre n'est-ce pas ? /.../ Savoir ce qui leur convient ou non. Mais à quelqu'un qui est médiocre, on dit : « Il faut vendre », ça se termine là. Non, non, pour moi, ça ce n'est pas progresser parce que mes filles à moi, elles ne connaissent pas ici [Doña Rosa, M4].

Les quelques vendeuses de la troisième génération présentes sur le marché aident leur mère sur leur poste de vente ou, quand cela est possible, en occupent un autre, à proximité du poste maternel. Là encore, l'activité de la vente est très liée au faible niveau d'études et représente une solution de repli.

En effet, progresser, se distinguer, se dépasser [*sobresalir*] par les études n'est pas toujours possible : cette vendeuse de légumes de *pollera*, âgée de 38 ans, quitte l'école à 10 ans ; elle a aujourd'hui 9 enfants, son mari ne travaille pas, elle a donc le seul revenu du foyer. Bien qu'elle fasse des ménages, qu'elle lave des vêtements et vende des tricots en plus de la vente de légumes, l'essentiel de son revenu est consacré aux dépenses alimentaires : elle n'a pu financer les études de ses enfants plus âgés et espère pouvoir prendre en charge celles des plus jeunes [M5].

De même, Doña Cristina, vendeuse de légumes, aurait aimé que sa fille fasse des études pour exercer une « profession » : elle lui laisse pourtant son poste de vente au moment où elle-même fonde un foyer, tout en continuant à vendre sur le sol :

Je n'aime pas qu'elle vende, c'est que sa fille est toute petite [Bis], quand elle va grandir, peut-être, elle va étudier et pourra travailler autre part [M7].

Il n'est donc pas rare de rencontrer plusieurs vendeuses de la même famille, soit elles sont sœurs, soit sont unies par la relation tante/nièce ou encore par la relation filiale. Il peut arriver également que certaines soient unies par des relations de parrainage entre *comadres* mais cela fait plutôt figure d'exception :

Il ne doit pas y avoir de manquement à la comadre, pas de manquement, c'est-à-dire qu'il ne doit pas avoir de mots. Mieux vaut de la rue que d'ici, à l'intérieur. /.../ « Mieux vaut de la rue, à l'extérieur, des autres personnes » on dit ça. Plus éloigné [Bis]. Ici, non. Parfois, les gens sont ignorants, et pour une chose, ils veulent se disputer, se bagarrer, et ça, ça ne vaut pas ça, manquer à la comadre. [Doña Carla, M11].

Il faut dire que le but de ce système de parenté symbolique est justement d'élargir le cercle de relations à l'extérieur du marché, en choisissant, en général, une personne de statut social supérieur.

Outre les générations de vendeuses, il existe un autre type de distinction dans le marché, la distinction hiérarchique.

2.2. Les maestras

Au-delà de la manière dont le règlement des marchés de La Paz, émis par la Municipalité, définit les prérogatives liées au rôle de *maestra*, en quoi cette charge consiste-t-elle dans la pratique ?

On compte trois *maestras*⁸¹ dans le marché Sopocachi : deux *cafeteras* et une *abarrotera*, Cette dernière se définit elle-même comme *nueva*, « nouvelle », puisqu'elle est arrivée dans le marché il y a huit ans. Elle abandonne d'ailleurs le poste 4 mois avant le terme du mandat.

Selon l'une d'entre elle, le système complet (*alcalde mayor, alcalde menor, maestra mayor, maestra menor*), décrit dans le règlement, a été supprimé en 1994⁸², au profit d'une version

⁸¹ J'ai pu en interviewer deux sur les trois. D'autre part, la plupart des autres vendeuses interrogées ont déjà été *maestra* et peuvent donc relater cette expérience.

⁸² M7, entretien réalisé le 16/11/98.

simplifiée et égalitaire : les trois dirigeantes ont le même pouvoir et les mêmes responsabilités.

Depuis 1996, les *maestras* sont rattachées à la fédération des marchés de La Paz, dont la structure s'inspire de celle de la fédération de *gremiales del comercio minorista* de La Paz. Tout comme elle, elle est d'ailleurs rattachée à la Confédération nationale de *gremiales* de La Paz. Elle est également affiliée à la COD [Centrale Ouvrière Départementale]. On retrouve donc le même type d'organisation centralisée, verticale et pyramidale.

La complexité du rôle des *maestras* provient du fait même qu'elles doivent à la fois se plier à aux principes des vendeuses et représenter les autorités municipales : elles se situent au cœur des conflits, des contradictions entre le « dedans », les normes construites à l'intérieur du marché, et le « dehors », les règles édifiées par les autorités municipales.

Depuis 1996, elles jouent également le rôle d'intermédiaires entre la fédération et leurs collègues : cette organisation est créée dans un souci d'opposition et de contre-pouvoir vis-à-vis de la mairie ; ce qui, on peut le comprendre, complexifie encore davantage la définition de leur charge.

Tout d'abord, on peut s'interroger sur la modalité et les critères de choix des *maestras*, dans le marché Sopocachi.

2.2.1. Le choix des dirigeantes

Tous les discours des vendeuses sur ce thème convergent pour montrer que l'occupation de cette charge est loin d'être convoitée. Doña Susana, vendeuse de légumes, n'a jamais été *maestra* et ne le regrette pas :

Moi, je ne voudrais pas, c'est problématique, c'est un mal de tête [M5, le 20/12/98].

De même, Doña Rosa, *maestra* et vendeuse de produits d'épicerie, décrit cette charge plutôt comme une corvée :

Il faut le faire. Disons que si vous allez être maman, vous allez l'être, que ce soit maintenant ou dans cinq ans, mais vous allez être maman n'est-ce pas ? On ne peut pas échapper à ça ? C'est la même chose /.../ Il n'y a pas d'élection, « roulement » elles disent : « Vous n'y échappez pas, c'est à tour de rôle, tôt ou tard, tous vont devoir l'être ». Je me suis donc dit autant que je le fasse une bonne fois pour toutes parce que, l'année prochaine, pareil, ça va être mon tour et, l'année prochaine, pareil ils m'auraient dit « Tu y as échappé l'année

passée, maintenant, c'est ton tour » n'est-ce pas ? Alors, une année de plus, une année de moins [M4].

La comparaison donnée par cette *maestra* est quelque peu surprenante : l'exemple de la mère peut toutefois s'expliquer par le fait que les vendeuses se définissent avant tout comme mères de famille, responsables de la reproduction familiale. De plus, on peut faire également un parallèle avec le soutien qu'elles attendent de la *maestra*, en tant que porte-parole des vendeuses, et la protection maternelle.

Un peu plus loin, elle ajoute :

La majorité, elles sont déjà passées, alors, c'est notre tour, automatiquement, c'est notre tour, disons que maintenant, les nouvelles, on termine, ça recommence avec les anciennes parce qu'il n'y a plus personne car ce marché est petit, il n'est pas si grand. Alors, ça va être à celles qui sont déjà passées, rotatif n'est-ce pas ? Si, on va tourner. Parce que les personnes plus âgées, non, non, parce qu'elles n'ont pas le temps, et de plus, elles ne comprennent plus, elles n'entendent plus, elles ne savent pas s'informer, elles ne savent pas lire. Alors, plus ou moins, les personnes qui sont capables [M4].

Même si c'est le système de rotation qui prime, celui-ci cohabite bel et bien avec certains critères de choix, comme le niveau d'instruction : on considère, par exemple, que les vendeuses âgées, analphabètes pour la plupart, ne sont pas aptes à exercer une telle charge. Je suppose que cette condition n'était pas requise aux débuts du marché, étant donné le faible niveau d'instruction des anciennes.

Le changement de *maestra* ressemblerait donc plus à une désignation, obéissant aux exigences du « roulement » qu'à une véritable élection. *La elección* [terme employé par les *maestras*] des nouvelles dirigeantes se déroule trois semaines avant la cérémonie officielle de passation de pouvoir. Celle que j'observe le 25 juin 1999 ne dure qu'une demi-heure. Pour l'occasion, on ferme le marché à clef⁸³ et l'Intendant municipal, ainsi que deux gendarmes, sont présents pour veiller au bon déroulement des élections. A 11h45, les *maestras* se rendent de poste en poste pour battre le rappel et rassembler les vendeuses au centre du marché. Face à la résistance d'un bon nombre d'entre elles - ce qui montre déjà le peu d'attention portée à cet événement - les autorités municipales interviennent. Une fois la majorité des vendeuses réunies, l'Intendant fait en quelque sorte la morale : *Il doit y avoir une autorité ici, entre vous,*

⁸³ Une des *maestras* m'a permis d'observer cet événement. Les paroles ont été prises en note.

il n'y a pas de respect. La base doit respecter les maestras /.../ La maestra doit être fière, tout le monde doit la respecter. Elle ne peut pas faire ce qu'elle veut pour elle mais faire pour la base. Je vais donner tout mon appui aux maestras mais si elles sont représentatives des affiliées. Merci. Dès que celui-ci termine une intervention, les *maestras* s'empressent d'inviter l'ensemble des vendeuses à applaudir. Le discours de l'Intendance municipale consiste à renforcer l'autorité des *maestras* et à présenter cette charge comme un honneur, ce qui contraste avec les sentiments d'obligation ressentis par les vendeuses elles-mêmes. En effet, alors que les *maestras* ont déjà désigné trois personnes pour exercer cette charge, l'une d'entre elle refuse son élection en rétorquant, sa petite fille dans les bras : *Je ne vais pas pouvoir, mes enfants sont encore petits.* Une des *maestras* argumente alors en disant qu'elles aussi y ont été obligées, que les anciennes l'ont déjà fait, que c'est au tour de leurs filles. Heureusement pour celle-ci, une autre s'avance et se porte volontaire ! Puis, l'Intendant demande que celle qui n'est pas d'accord lève la main, ce que personne ne fait. Les trois « élues » doivent ensuite prêter serment : *Jurer pour Dieu, pour sa famille et pour sa grande famille qu'est le marché. Jurer de travailler pour le bien des affiliées, pour leurs intérêts* [Intendant municipal] et sont applaudies. Les anciennes *maestras* leur offrent des fleurs et les embrassent, suivies de presque toutes les autres qui, à leur tour, les décorent de confettis. Enfin, les dirigeantes invitent l'Intendant, ainsi que les deux gendarmes dans le petit local, qui était autrefois consacré au commissaire, pour signer l'acte de possession et leur servir à boire [Notes d'observation, le 25/6/99].

L'Intendant ne semble pas perçu comme un adversaire à combattre mais bien plus comme une personnalité que les vendeuses craignent et cherchent à tout prix à amadouer. Le véritable relais entre l'ancien et le nouveau trio de dirigeantes a lieu tous les ans, le 15 juillet. En réalité, ce n'est qu'une formalité car les trois *maestras* – et pas une de plus – sont déjà nommées auparavant : elles ne se portent pas volontaires et les vendeuses n'ont pas à voter parmi plusieurs candidates. Bien qu'elles parlent d'« élection », les propos de Doña Dominga, seconde *maestra*, montrent également qu'il s'agit plus d'une nomination imposée :

C'est une élection [Bis]. De manière anticipée, on élit et donc, ce jour, nous savons déjà qui va l'être et tout ça /.../ Avant, on choisissait les bonnes maestras mais, depuis un moment, non, maintenant, c'est une obligation, on ne dit pas « Elle est bien, donc, elle va l'être » non, parce que maintenant personne, personne veut l'être volontairement. Moi, je ne voulais pas le faire volontairement, non, non, non. /.../ C'est une obligation [Bis]. Alors, les gendarmes de la mairie viennent, et, bon, si tu ne l'es pas, bon, on nous désigne avant. Le gendarme vient et

il nous oblige, pour ainsi dire et si tu ne veux pas, bon, on te ferme le poste, si, on le ferme si tu ne veux pas ou nous payons une forte somme. Alors, obligée, elle doit accepter /.../ Ça prend beaucoup de temps. En ce moment même, nous devrions aller à la mairie, il y avait une autre réunion ce matin, alors, ça nous prend beaucoup de temps, et ici, personne. C'est surtout pour ça [M3].

Le rôle de *maestra* est donc imposé, de façon plus ou moins autoritaire, généralement par les anciennes, celles qui ont « déjà donné », et les dirigeantes au pouvoir ; cette pression peut être aussi relayée par l'intervention de l'agent municipal : les sanctions pénalisent alors directement la vendeuse, en portant atteinte à son activité.

Si la règle du « roulement » prévaut, on désigne quand même certaines vendeuses plutôt que d'autres en fonction de certains critères ; le fait de savoir lire et écrire en est un.

De même, si une vendeuse est réputée avoir déjà connu des conflits avec les autorités municipales, elle sera écartée de la liste des personnes jugées susceptibles d'être *maestra*. Ainsi, pour jouer le rôle de porte-parole des vendeuses vis-à-vis de la mairie, il faut être reconnue comme ayant eu une conduite exemplaire, afin de représenter dignement les vendeuses :

Si elle est mal vue : « Non, elle, elle était comme ça, il ne vaut mieux pas », plus ou moins il y a des regards [miramientos] mais ils savent déjà qui ils veulent nommer et avec le doigt seulement (rire) Ce n'est pas démocratique ici (rire) [Doña Rosa, M4].

La prospérité du négoce est un autre élément qui peut favoriser le choix d'une vendeuse plutôt qu'une autre pour exercer la tâche de *maestra* : plus les affaires « marchent bien », plus on a de chances d'être nommée. D'autant que le changement de *maestras* est ponctué par une fête le 15 juillet à l'occasion de laquelle la nouvelle équipe de dirigeantes doit prendre en charge toutes les dépenses occasionnées telles que le paiement du local, la rémunération des musiciens du groupe invité, le repas, les boissons. On se doit également d'inviter les dirigeants de la fédération, ainsi que ceux de l'Intendance municipale ; tous ces frais peuvent aussi expliquer que certaines vendeuses soient rétives pour exercer cette charge.

Une fois les nouvelles dirigeantes désignées et au pouvoir, qu'attend-on d'elles ?

2.2.2. La définition du rôle des *maestras*

Le rôle des *maestras* est à la fois flou et englobant, et les attentes des autres vendeuses sont diverses. La *maestra* est responsable du bon fonctionnement du marché ; elle doit faire le lien entre ses collègues et l'extérieur⁸⁴ :

Elle est celle qui doit tout voir dans le marché [Bis], tout, l'électricité, l'eau, elle doit s'occuper de tout [Doña, Susana, M5].

Elles sont, en effet, responsables, par exemple, du paiement de la facture d'eau auprès de l'entreprise *Aguas del Illimani* et ce rapport à l'argent, souvent problématique, ne facilite pas les relations avec les vendeuses, qui manifestent une certaine résistance à payer :

La facture d'eau de tout le marché arrive, alors, nous devons encaisser, plus ou moins, ça prend une heure parce qu'il faut aller à un poste, à un autre poste, à un autre poste, ou ! Imaginez, jusqu'à dehors il faut sortir. Et on te dit « Reviens, je n'en ai pas » alors, plus ou moins, une heure ! [Doña Rosa, M4].

Le fait que cette fonction ne soit pas convoitée tient donc sûrement aussi à sa complexité. Les *maestras* sont non seulement les porte-paroles des vendeuses auprès de la municipalité, mais également les responsables de l'ordre dans le marché. Enfin, elles jouent le rôle d'intermédiaires entre la fédération des marchés et les vendeuses de la « base ».

2.2.2.1. Représentantes des vendeuses

Les *maestras* se doivent de restituer les idées des vendeuses, sans déformer leurs discours, leurs pensées, ce qui leur confère un rôle de leaders dans les actions menées :

Nous faisons une réunion et la maestra nous demande « Etes-vous d'accord ? », elle dit. Les autres « non » nous disons, toutes parce qu'ici nous sommes nombreuses /.../ Plus de 100, plus, plus, et nous faisons une réunion et il faut parler, dire « Non, nous ne voulons pas ». Et là, la maestra doit aller dire en haut à la mairie que nous ne voulons pas. Elles y vont /.../ Comme tous ont parlé, alors, elles, elles doivent dire la même chose [Doña Celestina, M8].

⁸⁴ A tel point que lors des premiers contacts avec les vendeuses du marché, celles-ci m'envoyaient voir les *maestras*.

Même si leur fonction est celle d'intermédiaires, elles ne sont pas neutres pour autant puisque, si l'on en croit du moins les propos des vendeuses interviewées, elles défendent avant tout les intérêts de leurs collègues, auxquelles, on le comprend aisément, elles s'identifient plus facilement qu'aux autorités municipales :

Les luttes dépendent des maestras. Quand il arrive quelque chose de la mairie, quelque chose qu'on veut nous faire contre notre gré, les maestras font une réunion, en plus, la base appuie. Ce sont les maestras qui doivent défendre le marché. [Doña Cristina, M7].

Les *maestras* sont les premières à devoir faire face aux autorités municipales, en cas d'affrontements, les autres vendeuses n'intervenant qu'en dernier recours :

Parfois, on veut nous faire payer plus et la maestra est là pour ça, pour aller réclamer pour toutes /.../ Quand des problèmes plus importants se présentent, quand nous sommes en urgence, alors, nous y allons. Quand on ne nous écoute pas, quand on ne s'occupe pas de la maestra, alors, nous toutes nous nous réunissons et nous y allons tous ensemble [Doña Emma, M1].

Les dirigeantes doivent en quelque sorte se soucier du marché, de l'intérêt de la collectivité, au delà de l'intérêt particulier, « défendre le marché ».

Elle a l'autorité dans le marché, comment dire, par exemple, que nous soyons avec des tabliers propres, c'est-à-dire, ce qu'elles veulent, c'est que le marché soit meilleur, meilleur dans le marché, que l'on nettoie, que ce soit meilleur [Doña Cristina, M7].

C'est ici que les contradictions apparaissent, contradictions entre défense et autorité, porte-parole et discipline, car ce souci de l'amélioration du marché sert certaines règles de la municipalité, représentée par le commissaire : par exemple, les règles d'hygiène qui imposent le port du tablier et du bonnet.

2.2.2.2. Responsables de l'ordre dans le marché

Les *maestras* ont, en plus de leur rôle de porte-parole des vendeuses, un rôle de médiatrices entre le commissaire et les vendeuses commettant certaines infractions ; il leur incombe de trouver des compromis, de temporiser, de calmer les conflits.

A travers ce rôle de contrôle, les *maestras* doivent clairement relayer les intérêts de la municipalité et veiller à leur application, s'assurer du respect d'une certaine discipline de la part des vendeuses ; et ceci ne se fait pas sans heurts. On peut en donner un exemple précis. La rue Guachalla, où se situe la porte d'entrée du marché Sopocachi, est bordée de vendeuses,

quittant leur poste de vente dans le but d'augmenter la vente en allant à la rencontre de la clientèle, de passage dans la rue. Cette attitude est l'objet de conflits récurrents entre, d'un côté, la municipalité, plus précisément l'Intendance municipale, et, d'un autre côté, les vendeuses, plus particulièrement les *maestras*, en tant qu'interlocutrices privilégiées des autorités municipales. Selon l'Intendant municipal, c'est un des problèmes principaux concernant les marchés couverts :

Dans les marchés, un autre problème intervient, vous avez dû voir : il y a des endroits préférentiels, ceux qui sont à la porte, ceux qui sont bien situés, et ceux qui sont tout au fond, qui se plaignent de ne pas vendre, alors, ce qu'ils font, c'est sortir dans la rue /.../ Ils veulent sortir dans la rue pour vendre parce que les gens ne veulent plus entrer à l'intérieur, alors, elles essaient de sortir car elles savent que dans la rue, les gens achètent leur produit de manière commode et continuent de marcher. Alors, les vendeuses veulent justifier cette situation pour aussi sortir dans la rue et laisser leur poste à l'intérieur comme, plus comme un dépôt que comme un lieu de débit [Intendant municipal, entretien réalisé le 25/8/99].

Un an après, ce problème n'est toujours pas résolu car on peut lire dans le journal *La Razón* :

« Les commerçantes disent qu'elles sont sur les trottoirs car les clients n'entrent plus dans les centres d'approvisionnement et à cause des ambulantes. Cette situation se produit dans les marchés Sopocachi, Miraflores et Camacho /.../ Face à cela, l'Intendance Municipale a annoncé qu'une des tâches qu'elle va entreprendre sera de renvoyer les vendeuses dans les marchés, selon la Loi des Municipalités et diverses ordonnances » [*La Razón*, 28/11/00].

Pourquoi les *maestras* ne parviennent-elles pas à faire respecter ces mesures ? Comme l'explique Doña Rosa, *maestra* arrivée au marché il y a huit ans, les choses ne sont pas si simples que cela :

*Ça, c'est le privilège. De quoi ? On ne sait pas, parce qu'elles sont anciennes, je pense /.../ Comme elles sont « fondatrices », comme elles disent, du marché, alors, elles ont ce droit /.../ Elles étaient déjà là quand je suis arrivée, moi, si bien que je ne peux pas dire « Partez » parce qu'être *maestra*, ce n'est pas, comment dire ?... Quelque chose de grand, c'est passer n'est-ce pas ? Demain, après-demain arrive et tu te trouves au même endroit et tu n'as plus d'autorité et c'est un peu se faire des ennemis. Moi je suis tranquille, je suis aimable avec tout le monde [M4, Le 21/11/98].*

Leur rôle de discipline dans cet espace de vente éprouve ici ses limites : les normes existantes à l'intérieur du marché sont plus fortes que les règles municipales et il est d'autant plus

difficile pour cette interviewée d'aller à l'encontre de ses collègues qu'elle vend « seulement » depuis 8 ans.

En général, les vendeuses ne gardent pas un bon souvenir de leur expérience de dirigeantes, sûrement parce que la définition de leur charge est, dans son cœur même, empreinte de contradictions : ce rôle est donc d'emblée « ingrat » et attire les hostilités des collègues :

Les réunions prennent du temps et, de plus, on est toujours critiqué, sur ce qu'il faudrait être, sur ce qu'il faudrait faire, que ceci, que cela... Rien n'est jamais bien pour les personnes, n'est-ce pas ? [Doña Cristina, M7].

Cette charge est perçue comme une source de souci, comme le montre de manière éloquente cet extrait d'entretien : *Ça nous donne mal à la tête : je n'avais pas de cheveux blancs, maintenant j'ai des cheveux blancs. C'est grave ! Se faire injurier ! La base nous injurie beaucoup* [Doña Emma, M1].

Puisque le rôle des *maestras* est en lui-même ambivalent, au centre même des tensions entre les vendeuses et la mairie, celles qui l'occupent font aussi l'objet de critiques contradictoires. Une personne est considérée comme une « bonne » *maestra* quand : *Nous voyons que cette personne est responsable, qu'elle peut faire quelque chose /.../ Quand une fois, nous avons besoin, elle nous aide, mais, pas, aider en argent, seulement, elle peut aller à la mairie, elle peut aller parler, dire « Voici l'opinion de mes camarades »* [Doña Eugenia, M2].

L'interviewée fait ici référence au rôle de défense et de porte-parole des intérêts des vendeuses ; elle ajoute un peu plus loin :

Elle [une des maestras actuelles], on dirait que rien ne lui importe, elle ne dit rien, avant la maestra disait « Ceci, propre ! Ceci, rangez ! » et elle nous exigeait de mettre un tablier blanc, elle exigeait la propreté. Maintenant, elles ne disent rien, et tout est comme ça, regardez, en désordre /.../ Ce n'est pas comme avant, avant, c'était, il y avait plus de respect, oui, on disait « propreté » ; le matin, il fallait balayer, ranger, toutes mettre un tablier blanc. Maintenant, , non, nous sommes comme ça : une couleur, une autre couleur, toutes les couleurs [M2, le 12/11/98].

Les critiques à l'égard des *maestras* au pouvoir se fondent là sur l'autre versant de la définition de leur rôle, relatif à l'ordre et à la discipline dans le marché. Les vendeuses attendent donc aussi des dirigeantes qu'elles poursuivent ces objectifs, pourtant en lien avec la municipalité, car ce qui prime ici c'est l'intérêt du marché, de l'environnement dans lequel

elles vivent et travaillent. C'est cet argument qui permet d'accepter, voire de réclamer que les *maestras* s'attachent à faire régner l'ordre dans les espaces de vente : *la maestra doit faire quelque chose pour le marché* [Doña Valentina, A2].

Cette idée de réaliser une « œuvre », de « travailler » pour le marché revient souvent, cet accent mis sur l'intérêt général rend envisageable et acceptable la « collaboration » avec les commissaires, l'autorité municipale. C'est aussi le discours de la municipalité. Si les propos de l'Intendance municipale, selon lesquels les *maestras* doivent s'assurer du respect de l'ordre dans le marché sont acceptés, dans une certaine mesure, par les vendeuses, c'est aussi parce qu'ils s'appuient sur un argument de taille : l'attrait de la clientèle et donc la vente, préoccupation centrale des vendeuses : *Quand il y a des contrôles, c'est beaucoup mieux parce que les gens ont plus confiance* [Doña Eugenia, M2].

Cependant, même si cette fonction de garant de l'ordre est justifiée par les vendeuses elles-mêmes, elle ne doit pas dépasser certaines limites, et ne peut s'exercer que dans le cadre des normes présentes dans cet espace de vente : les dirigeantes ne sont pas toujours écoutées et elles-mêmes s'interdisent certaines attitudes, pourtant assignées par leur rôle selon la municipalité. Même si les tentatives de cette dernière visent à convaincre les dirigeantes du caractère primordial et sérieux de leur charge, dans un discours visant à les flatter et à les persuader qu'elles entrent dans la « cour des grands », pour qu'elles prennent leur rôle de représentantes de l'autorité municipale à cœur, cette intention rencontre plusieurs obstacles. Tout d'abord, et c'est sûrement l'élément principal : cette volonté se heurte aux règles construites par les vendeuses elles-mêmes, à d'autres formes d'autorités en place dans cet espace de vente, et notamment à l'autorité des anciennes. Ensuite, le rôle de *maestra* semble être un attribut supplémentaire, elles n'en restent pas moins vendeuses pendant l'exercice de leur charge : elles se définissent donc avant tout comme telles et il leur est évidemment plus facile de s'identifier à leurs collègues qu'aux représentants municipaux, surtout pour un laps de temps aussi court : de nouvelles dirigeantes sont désignées chaque année. Enfin, remplir les obligations de *maestras*, et consacrer du temps pour cela, à travers les réunions, les différentes démarches, entre en concurrence directe avec l'activité de la vente, ce qui signifie pour elles une baisse de revenu, sans qu'aucune gratification ne compense ce manque de disponibilité pour leur occupation principale. Tout ceci ne favorise pas l'envie de faire régner, dans le lieu du marchés, les principes édictés par la municipalité.

2.2.2.3. Intermédiaires entre la fédération et les vendeuses

La fédération des marchés de La Paz, chapeautée par Genaro Torrez⁸⁵, est créée en 1996, avec, comme objectif, l'union des marchés pour la défense des intérêts des vendeuses et l'opposition aux autorités municipales.

Elle a une envergure départementale et on ne trouve aucune autre fédération de ce type dans le reste du pays, ce qui montre le caractère avant-gardiste de la capitale. Elle est reconnue par le ministère du travail, et affiliée à la COD, Centrale Ouvrière Départementale. Selon les dirigeants COBistes, elle ne peut prétendre à la reconnaissance de la COB [Centrale Ouvrière Bolivienne], faute de Confédération Nationale⁸⁶.

Les *maestras* se rendent régulièrement aux différents rassemblements organisés par la fédération, une fois par mois, puis informent les vendeuses de la « base » des différentes négociations en cours. Représentantes à la fois de la municipalité et de son « adversaire », voilà encore des rôles difficilement compatibles. Mais ce lien avec la fédération ne peut être rompu, ne serait-ce que parce que, de l'assiduité aux réunions, dépend aussi l'appui de la fédération, en cas de réclamation des vendeuses du marché auquel appartiennent les *maestras* :

Si quelque chose arrive ici, alors je vais demander de l'aide là-bas à la fédération, on ne me la donne pas, on me dit « toi, tu ne venais pas aux réunions, alors, en dernier ! ». Alors, tous les marchés, toutes les maestras, il y a 84 marchés je crois, dans tout La Paz. Et alors, il doit y avoir 3 personnes, 3 maestras de chaque marché. Puis nous venons ici, nous informons la « base » parce que tout le marché ne peut y aller : il n'y a pas assez de place [Doña Rosa, M4].

⁸⁵La fédération est dirigée par un homme alors que les marchés sont des univers presque exclusivement féminins. Genaro Torrez évoque le fait que sa femme vend dans le marché de *Obrajes*, dans la zone Sud, ce qui, selon lui, explique sa connaissance des marchés et légitime sa fonction de leader. Quant à son niveau d'études, il a terminé le cycle primaire, jusque 15 ans, et a dû interrompre ses études, faute de ressources économiques. La direction syndicale apparaît dans son discours comme une possibilité de promotion sociale pour les personnes n'ayant pas fait d'étude : *C'est pourquoi nous sommes ici et beaucoup de dirigeants, la majorité, aussi bien à la COB qu'à la fédération de chauffeurs.../.../ Bien sûr, c'est pour ça que nous sommes dirigeants [syndicaux]. Parce que, sinon, nous serions assis à un bureau ou dans la politique [M13, le 8/2/99].*

⁸⁶De plus, un deuxième argument avancé par les dirigeants COBistes pour ne pas reconnaître la fédération des marchés de La Paz se réfère aux divisions entre le secrétaire exécutif actuel, Genaro Torrez, et l'ex-secrétaire exécutive, qui aurait créé une seconde fédération. J'ai concentré mon étude sur la fédération de Genaro Torrez car elle est la plus ancienne et celle à laquelle sont rattachées les vendeuses de Sopocachi, ainsi que toutes les autres vendeuses rencontrées. Les différentes actions menées par cette fédération seront présentées dans la troisième partie, relative aux protestations des vendeuses.

En général, les réunions portent sur le système fiscal⁸⁷, sur le paiement de l'électricité, de l'eau. Lorsqu'il s'agit de simples informations, les *maestras* en communiquent le contenu aux vendeuses, en passant de poste en poste. Quand les thèmes abordés sont multiples et/ou appellent une discussion de la part des vendeuses, elles se réunissent alors en Assemblées Générales, au centre du marché.

Afin de rompre le lien des *maestras* à la municipalité, la création de la fédération débouche sur le projet de suppression du système du *maestrerio mayorazgo*, au profit de responsables syndicales nommées Secrétaires Générales. En 1999, au moment de l'enquête, ce projet est en cours, il est donc difficile de le juger, par manque de recul. Cependant, on peut s'intéresser aux objectifs qu'il poursuit.

Ce changement d'organisation a pour but de transformer les marchés en syndicats structurés qui peuvent prétendre au titre de contre-pouvoir à existence légale, à travers l'octroi de la personnalité juridique, alors que les *maestras* sont des structures de type municipal. Selon le Secrétaire exécutif de la fédération, il vise à rétablir une véritable relation d'opposition entre la municipalité et les vendeuses, en abolissant ce système d'inspiration coloniale, jugé désuet :

C'est très ancien [Bis] et, de plus, c'est une soumission à la mairie : la mairie a proposé ce nom de maestras tout en pensant qu'elles étaient employées, toutes les camarades qui vendent dans les marchés, nous ne sommes pas employées municipales, la mairie ne nous paie pas. Elle ne paie ni l'eau, ni l'électricité, absolument rien, nous tous apportons avec nos participations pour avoir les marchés [Secrétaire exécutif de la fédération, M13].

Mais comment les vendeuses perçoivent-elles la fédération ?

Doña Francisca, une bouchère du marché Lanza, âgée de 83 ans, qui a connu les deux formes d'organisation, la Fédération Ouvrière Féminine et les *maestras*, voit d'un bon œil la création de la fédération *de los mercados de La Paz* :

De nouveau, ils veulent faire un syndicat, ils sont en train de se dire « nous ferions un syndicat », la maestra n'a aucun rôle, elle n'en a aucun pour réclamer, les syndicats ont leurs rôles, ils ont tous les rôles. Maintenant, ils veulent entrer au syndicat /.../ Le syndicat, le syndicat je crois que c'est bien : ils réclament tout, ils vont partout, les maestras n'ont rien, elles n'ont rien /.../ Au contraire, les syndicats ont leur rôle pour réclamer, pour entrer

⁸⁷ Nous verrons ce point plus en détail dans le chapitre VII (troisième partie).

n'importe où. Les maestras, non, elles n'ont rien. Elles se déplacent, elles y vont mais on n'en tient pas compte. Le syndicat, il entre n'importe où, n'importe où il entre, le syndicat [A4].

On voit bien que c'est la définition même du rôle de la *maestra* qui freine toute ambition subversive : ce n'est pas faute de négocier, de s'opposer à la municipalité, mais l'ambivalence de leur fonction porte en elle-même les limites de ces actions.

Même si certaines vendeuses reconnaissent l'existence de la fédération et lui confèrent clairement un rôle de défense de leurs intérêts et d'impulsion de la mobilisation, d'autres restent attachées au système des *maestras* et n'approuvent pas la création de la fédération ainsi que des secrétaires générales. En effet, cette nouvelle institution serait, semble-t-il, perçue comme parachutée, émanant du sommet de cette structure pyramidale et non de la « base » : on retrouve un peu le même ton critique que celui des syndicats de la FOF vis-à-vis de la COB en 1952 : les organisations féminines d'obédience anarchiste, attachées à l'indépendance idéologique, rejetaient le syndicat masculin associé au parti politique. Par exemple, cette interviewée est assez méfiante vis-à-vis du syndicat, sans pour autant être particulièrement attachée au système des *maestras* :

Le syndicat, c'est pire, : c'est encore plus de vol, ouh ! Pire que les maestras. Nous ne voulons pas de syndicat, c'est pire : « que pour ceci, que pour cela, que pour un écrit, que ceci, que cela », il prend de l'argent. Non, nous ne voulons pas de syndicat, pour ma part [Doña Violeta, A5].

Certaines vendeuses semblent même ignorer l'existence de la fédération :

La fédération, c'est des gremiales, de la rue, de celles qui vendent dans la rue, eux ils ont une fédération. Nous, non, la mairie seulement, oui, la mairie seulement [Doña Celestina, M8].

Il semble donc qu'il y ait un certain « fossé » entre la fédération et les vendeuses de la « base ». Plusieurs raisons peuvent être évoquées.

Tout d'abord, la fondation de la fédération est récente. Elle ne dispose d'un local que depuis 1998, c'est à dire que depuis un an au moment de l'enquête, les réunions se déroulant dans une salle louée à la fédération des chauffeurs de La Paz. Ce local permet donc des moments de rencontres entre les membres du comité exécutif (CE) et les vendeuses et représente en quelque sorte une ressource supplémentaire : tous les jours, une permanence est ouverte en fin d'après-midi. Mais là encore, ce sont surtout les *maestras* qui viennent, au nom de toutes les

autres, soumettre les difficultés des marchés, relatives, par exemple, à l'acquittement des factures d'eau et d'électricité.

Cette distance des vendeuses de la base à l'égard de la fédération s'expliquerait également par le fait qu'elles veulent par là se distinguer des vendeuses de rue, appelées *gremiales*. En effet, celles-ci sont perçues comme des concurrentes, leur multiplication est considérée comme la raison principale de la baisse de la vente dans les marchés : la méfiance vis-à-vis de la fédération récente, dont la structure ressemble en tous points à celle de la *federación de gremiales del comercio minorista de La Paz* traduirait la volonté de ne pas être associées aux *gremiales*.

Enfin, lors des rassemblements de la fédération, d'une fréquence mensuelle, seules les *maestras* sont invitées, ce qui crée un fossé entre les vendeuses de la base et les dirigeants de la fédération - le comité exécutif est composé de 50 membres élus pour 3 ans, jusqu'en 2001 - considérés plus comme les « dirigeants des *maestras* » que comme représentant une organisation syndicale qui concerne l'ensemble des vendeuses de marchés :

Il y une fédération des maestras et là, elles vont aux réunions, elles y vont. A cause de beaucoup de choses, par exemple, sur les problèmes, là-bas il y a des réunions, avec les maestras des maestras [Doña Cristina, M7].

En jouant le rôle d'intermédiaires au sein de cette structure verticale, les *maestras* canalisent toutes les relations avec la fédération, ce qui ne favorise pas l'adhésion des vendeuses à celle-ci.

Pour pallier ce manque de communication entre les vendeuses de la « base » et les dirigeants de la fédération, le secrétaire exécutif tient d'ailleurs à être présent aux différentes assemblées générales, dont la fréquence n'est pas fixe mais varie en fonction des circonstances :

Il arrive la chose suivante : les maestras ou les secrétaires générales sont dirigeantes et la base, parfois, n'obéit pas, n'accomplit pas et maintenant, la fédération y va, alors, il y a plus de respect /.../ Je dois orienter, premièrement, les bases à respecter leur secrétaire générale ou leur maestra mayor : on doit respecter, et on doit réaliser ce que dit la maestra et ce que dit l'assemblée. Ce sont, disons, les règles démocratiques dans chaque marché quand il y a des assemblées générales [M13, Secrétaire exécutif de la fédération].

Autrement dit, il s'agit pour la fédération de contrôler toutes les étapes de la communication, de garantir la circulation et le respect des directives émanant d'en haut et de réduire les écarts de perceptions entre les vendeuses de rue et les membres du comité exécutif.

D'ailleurs, le projet de suppression des *maestras* au profit des « secrétaires générales » n'a pas que des objectifs d'opposition à la mairie : la fédération a d'autres visées. Il s'agit de réunir les conditions de financement d'un ample projet de rénovation, de modernisation des marchés, en *Mercados Modelos*, « marchés modèles », sur les conseils avisés d'un conseiller en architecture :

On va changer. Et pour quelle raison ? Avec le but d'obtenir la personnalité juridique et se constituer ainsi légalement comme marché. Et y compris pour que, en ayant la personnalité juridique, ils puissent être sujets d'un crédit externe. Ceci, c'est montrer plus de sérieux, meilleure organisation [M12, Conseiller en architecture, membre du CE de la fédération des marchés de La Paz, le 1/2/99].

Le fait qu'elles doivent s'engager dans un crédit rebute certaines vendeuses. D'ailleurs, au grand désespoir des dirigeants, les travaux de rénovation n'ont pu encore voir le jour, « à cause » de la réticence des intéressées elles-mêmes :

Nous avons déjà trois projets tout prêts. Mais quel est le problème ici ? Pourquoi cela tarde un peu ? C'est dans le problème social, dans la partie sociale. Parce qu'il faut, pour présenter un projet, il doit être signé, il faut avoir la liste de toutes les vendeuses où chacune d'entre elles est d'accord avec la construction du projet. Dans le cas contraire, si elles ne sont pas d'accord, ça ne peut pas se réaliser. Ceci nous le faisons avec un financement externe de la mairie : la mairie ne participe pas financièrement /.../ Certaines sont d'accord, d'autres ne sont pas d'accord. Alors, le temps passe en faisant des réunions, des réunions... Nous nous réunissons telle date, nous déterminons certaines choses. Et pour la réunion suivante, il y a des changements, parce que celle-ci n'est pas d'accord, maintenant nous allons changer ... Ceci est la raison principale du retard des projets, parce que dans la partie technique, nous n'avons pas de problème [M12, Conseiller en architecture, le 1/2/99].

Il faut ajouter que, même si selon le secrétaire exécutif de la fédération, les membres du comité exécutif ne reçoivent aucun salaire - les marchés apportant une cotisation ne servant qu'à défrayer les coûts de transports et du local (téléphone, loyer...) du CE -, selon le « maître d'œuvre », conseiller en architecture, le financement du projet de rénovation des marchés doit couvrir également les frais de conception et donc rémunérer les dirigeants eux-mêmes.

Nous directement, et ma personne plus que tout, nous élaborons les projets. Alors, nous sommes payés des projets parce que eux non plus ne cotisent pas à la fédération ; et de là, nous avons notre salaire. /.../ Chaque marché doit payer pour l'élaboration des projets et pour la construction aussi [M12, Conseiller en architecture].

Ceci abonderait dans le sens d'un projet émanant du sommet de la fédération, qui ne sert pas les seuls intérêts des vendeuses.

Pour l'Intendant municipal, on s'en doute, la fédération ainsi que l'abolition des *maestras* représente un véritable danger, une menace de l'ordre et de l'harmonie dans les marchés. Selon lui, le syndicat est une ingérence politique et une source de division entre les vendeuses :

Ceci est entré à l'intérieur des marchés, à toutes les vendeuses, soit pour quelques-uns, par intérêt personnel, à cause de désaccords entre elles, quand on se met en colère, quelqu'un cherche la division, vient la politique, elles s'affilient à ceci, laissent le maestrerio et font la guerre, c'est constant, c'est le problème, de..., la partie de, de la..., de l'organisation comme syndicat : alors ceux-là s'organisent et font la guerre à ceux qui sont maestras. En fait, on ne fait rien de bon pour le marché, la bagarre est entre eux, ils se soucient plus de leurs bagarres et non de faire le bien dans le marché [Intendant Municipal, le 25/8/99].

La fédération renforce l'opposition des vendeuses vis-à-vis des autorités municipales, et les *maestras* jouent le rôle d'intermédiaires précieux entre celles-ci et la base. Cependant, l'adhésion des vendeuses de la « base » vis-à-vis de celle-ci n'est pas unanime.

Le rôle des *maestras* est ambivalent. D'une part, elles ont un rôle de défense des intérêts des vendeuses, et jouent le rôle de meneuses en cas de conflits avec la municipalité et la fédération renforce ce contre-pouvoir. D'autre part, elles sont réellement présentées par la mairie comme les responsables de l'ordre dans le marché. Elles sont donc tiraillées entre la municipalité et la fédération qui ne semblent, ni l'une ni l'autre, complètement en phase avec les intérêts des vendeuses. C'est aussi un système qui semble freiner les actions collectives, dans le sens où ces médiatrices sont censées régler l'ensemble des problèmes, ce qui ne pousse pas les vendeuses de la « base » à se mobiliser : les *maestras* doivent transformer les affrontements avec la municipalité en négociations, convertir les oppositions en compromis, calmer les hostilités, « arrondir les angles ».

Ce système d'inspiration coloniale a également pour but, en plaçant des représentants de la municipalité parmi les vendeuses, de les diviser, de fragiliser leur unité. Dans ce contexte, on comprend aisément que la fédération tente de supprimer ce système.

2.3. Les marchés : lieux de travail et lieux de fête

Au-delà des distinctions hiérarchiques, les marchés sont aussi des univers de représentations, de valeurs communes, qui semblent, au contraire, favoriser la cohésion parmi les vendeuses.

On peut repérer tout un ensemble de significations liées à l'activité de la vente elle-même. Les marchés sont non seulement des espaces de vente mais aussi des mondes religieux.

2.3.1. La vente

2.3.1.1 Quelques données préalables

Les revenus engendrés par la vente constituent un sujet tabou : seule une interviewée, *cafetera*, avoue gagner entre 500 et 600 *bolivianos*⁸⁸ par mois.

Néanmoins, on a quelques indices concernant la prospérité du négoce. Les bénéfiques varient en fonction de multiples facteurs comme, par exemple, la taille du poste de vente.

Des exemples extrêmes nous permettent d'appréhender des conditions financières assez contrastées : Doña Paulina, vendeuse de produits d'épicerie, occupe deux postes de vente et avoue avoir beaucoup de *caseras* : *Pourquoi vais-je mentir ? /.../ Si beaucoup viennent* [M10].

Au contraire, sa voisine, Doña Susana, *verdurera*, occupe un poste d'un mètre carré. Elle a neuf enfants et n'arrive pas à joindre les deux bouts : *L'argent ne suffit pas parce que je ne gagne pas tant que ça avec ces légumes* [Bis]. *Je m'aide par toutes sortes de choses : je vais laver des vêtements, je vais faire des ménages, je fais toutes ces choses /.../ Parfois, aussi, quand je n'arrive pas à avoir assez d'argent, je dois venir comme ça, en chargeant moi-même je dois venir* [M5].

⁸⁸ Un *boliviano* équivaut approximativement à un franc.

Des bénéfiques, il faut retirer le coût total des produits, ainsi que toutes les charges occasionnées : l'eau, l'électricité, la patente, le transport, le chargeur et le gardien. Ce dernier reçoit un *boliviano* de chaque vendeuse le samedi. Les vendeuses paient le chargeur, qui les aide à porter leurs achats, 10 *bolivianos* par commission. L'impôt relatif à la municipalité varie en fonction de la taille du poste de vente : il s'échelonne de 120 à 200 *bolivianos* par an. Le *sentaje*, petit impôt municipal s'élève à 50 centavos par jour⁸⁹.

La facture d'eau est collective, elle est partagée par les vendeuses, ce qui revient au montant de 4 *bolivianos* par mois. Par contre, la facture d'électricité et de téléphone est personnelle, étant donné les grandes disparités entre les bouchères qui utilisent un réfrigérateur, celles qui ont le téléphone, plusieurs lampes et celles qui n'ont pas de source de lumière personnelle. A titre d'exemple, une vendeuse de café [M3] dit payer 70 *bolivianos* par mois pour deux ampoules, la radio, et le téléphone.



Comment les vendeuses de marchés se fournissent-elles ?

Cela dépend de la branche alimentaire. Les vendeuses de produits d'épicerie font figure d'exception car les fournisseurs se rendent régulièrement au marché Sopocachi et leur laissent les marchandises à crédit.

Les vendeuses de fruits et de légumes achètent leur produit à des *mayoristas* qui elles-mêmes se fournissent auprès des *rescatadores*. Ces différentes étapes s'inscrivent clairement dans l'espace et dans le temps : les grossistes se fournissent à 5h du matin tout en haut de la capitale, près du cimetière, les *minoristas* font leurs achats entre 6h et 7h au marché Rodriguez, situé un peu plus bas. Enfin, celles-ci - en tout cas au marché Sopocachi - vendent à partir de 8h. De plus, depuis peu, certaines entreprises viennent sur place les fournir en laitues poussées sous serre, dans le département de Cochabamba.

L'approvisionnement des bouchères suit le même schéma : les éleveurs vendent leur bétail à des grossistes de l'abattoir, où les *carniceras* du marché font leurs achats.

En général, les *fruteras*, les *verdureras* et les *carniceras* font leurs achats auprès de grossistes tous les jours mais cela dépend évidemment du débit.

Les vendeuses déplorent souvent la baisse de la vente. Elles évoquent de nombreux facteurs explicatifs, « externes », comme le jeu de la concurrence avec l'implantation d'un

⁸⁹ Cf. chapitre VII sur la question fiscale (troisième partie).

supermarché dans le quartier Sopocachi en 1994, la création de nouveaux marchés couverts dans la zone Sud, la prolifération des postes de vente dans la rue surtout depuis la crise économique, mais aussi les effets de cette dernière sur le pouvoir d'achat, la réduction des aires de stationnements à proximité du marché. Cette réduction de la vente semble nuire à l'ambiance entre les vendeuses, ceci, on peut le comprendre, favorisant plus la concurrence et la rivalité que l'entraide et l'unité :

Il y a des problèmes, parfois à cause de l'argent qui nous manque : ce sont des besoins que nous avons parce que maintenant, il n'y a plus beaucoup de négoce comme avant, maintenant, ça a beaucoup baissé. Ici, nous sommes..., les gens sont égoïstes, méchants [Doña Eugenia, M2].

A ce propos, notons que quand les anciennes relatent l'époque de la FOF, elles la décrivent comme une période glorieuse, tant au niveau de l'« union » et de leur capacité de mobilisation que sur le plan du négoce, au moment où il n'existait que peu d'espaces de vente dans la capitale. On peut donc penser que les deux aspects sont corrélés, l'impact du contexte économique étant aussi un élément à prendre en compte.

Les vendeuses ne sont pas responsables des fluctuations de la vente, dues à ces paramètres extérieurs, mais il apparaît que la quantité de marchandises vendues dépend également de la vendeuse elle-même, de la manière dont elle réalise son activité : encore faut-il savoir vendre. Quels sont les savoirs, les connaissances, les astuces, qui permettraient de reconnaître les « bonnes vendeuses » des autres ?

2.3.1.2. Les qualifications⁹⁰

Je m'intéresse ici aux significations développées par les vendeuses elles-mêmes, relatives aux connaissances, aux savoir-faire, aux astuces, qui définissent, le « savoir-vendre ».

Une première série de connaissances concerne le produit lui-même.

Les fluctuations des bénéfices peuvent s'expliquer par des variations du coût du produit auprès des fournisseurs, en fonction notamment de la plus ou moins grande disponibilité des produits. Même si le comportement de la vendeuse ne peut avoir d'influence directe sur ces

⁹⁰ Il s'agit ici de mettre en évidence certaines qualités acquises et requises : comme le montre Catherine Paradeise, même s'il faut distinguer dans la qualification « les qualités acquises du côté de la qualification de la personne » et les « qualités requises du côté de la qualification du poste », les deux s'articulent. Cf. Catherine Paradeise, « Faut-il repenser le concept de qualification ? », *Formation et qualification : modes d'emploi*, Paris, Privat, 1988, p. 37.

conditions extérieures, elle doit en tenir compte et en avoir une bonne connaissance, afin de s'y adapter.

Parfois, il y a des époques où la viande n'est pas chère et il y a des époques où la viande est chère, par exemple, en hiver, il n'y a pas beaucoup d'aliments pour le bétail, alors, la viande est chère, alors, on ne gagne pas bien /.../ Mon mari achète de la viande de l'Altiplano et d'autres, de la viande du Beni /.../ La personne qui a de la viande du Beni, c'est bon marché, la viande de l'Altiplano est plus chère /.../ La différence, c'est que la viande de l'Altiplano, il y a peu d'os ; la viande du Beni a plus d'os, moins de chair, alors, il faut voir aussi chaque chose, bien sûr [Doña Paula, M9].

De même, il est important de savoir adapter le produit au milieu social du client, qui dépend du quartier dans lequel est situé le marché, comme le montre Doña Paula :

Nous, nous ne vendons pas de têtes, de pattes parce qu'ici on n'en veut pas. Du côté de la Buenos Aires, à la Rodriguez [quartiers plus populaires de La Paz], ce sont des gens de plus faibles ressources, ils achètent ça parce que c'est moins cher que la viande. Ici, non, non, de cette façon, on n'en amène pas [M9]

De plus, il s'agit de vendre des produits de qualité. Pour cela, les vendeuses doivent choisir les fournisseurs, dans un lieu donné, et savoir sélectionner les produits. Doña Carla, *frutera*, explique qu'elle doit se rendre au marché Rodriguez le plus tôt possible pour obtenir les meilleurs fruits :

J'observe de qui acheter « Ah, celui-ci il est bon », j'achète, bon, j'achète celui-ci /.../ Je suis obligée d'y aller : si je ne vais pas acheter à six heures du matin, à quelle heure vais-je sortir de la maison ? Je vais apporter n'importe quoi ? Ici, on ne veut pas de ça, on veut du bon [M11].

Autrement dit, les clients du marché Sopocachi n'auraient plus à choisir car les produits proposés à la vente seraient déjà sélectionnés. C'est la raison pour laquelle la clientèle accepte de payer plus cher que si elle se rendait en haut de la capitale.

Les clients viennent parce qu'ici il y a des choses toutes triées, tout : le meilleur il y a ici. Au contraire, à Rodriguez, tout est mélangé [Doña Celestina, M8].

On peut repérer également certaines pratiques visant à mettre en valeur les marchandises proposées à la vente : les vendeuses les agencent, les ordonnent, les classent selon leur variété, leur couleur, leur forme, une *frutera*, par exemple, astique les fruits situés en évidence

jusqu'à ce qu'ils luisent [Cf. photo n°1]. D'ailleurs, quand je leur ai demandé si je pouvais les prendre en photo, à la fin de mon dernier séjour sur place, elles ont en général accepté tout de suite : je me souviens notamment d'une vendeuse de légumes qui a consacré près d'une demi-heure à agencer les différents produits afin que son poste soit le plus attrayant possible [Note d'observation, Août 1999. Cf. photo n°2]⁹¹.

Le deuxième ensemble de pratiques, le plus important aux yeux des vendeuses, concerne la relation au client, considérée comme la clef de la réussite. Tout se passe comme si elle constituait le point de départ d'un engrenage vers la prospérité : être aimable avec la clientèle entraîne l'« amour » de la vente en même temps que le succès, ce qui rejaillit sur l'attitude avec les clients.

Je n'aimais pas vendre, seulement il faut savoir bien s'occuper des clients, alors, ça marche bien maintenant /.../ Pour la personne qui sait s'occuper d'une personne, ça marche bien pour elle. Ça dépend aussi des gens n'est-ce pas ? Bien sûr, il faut savoir comprendre une personne ou un client, comment il veut, alors, ça marche bien pour moi, les señoras me cherchent même, elles m'attendent parce que je m'occupe d'elles, parce qu'elles aiment la manière /.../ Bien, s'occuper bien, voilà le secret [Doña Paula, M9]

Cette qualité semble primordiale à la fois pour fidéliser de nouveaux clients et garder les « habitués ». Il s'agit de développer une véritable capacité à séduire la clientèle. Lors des entretiens avec les vendeuses sur leur poste de vente, j'ai pu être témoin des nombreuses stratégies déployées pour convaincre les clients potentiels⁹².

De plus, les vendeuses ont également leurs *caseros*, des habitués, elles savent donc anticiper et s'adapter en ajustant leurs prix à la « tête » :

Ca dépend il y a des clients qui achètent sans rien dire mais il y a des clients qui disent « Non, ceci coûte autant ! », ils savent [Doña Eugenia, M2].

⁹¹ J'ai reculé au maximum cette démarche, ne voulant pas être assimilée à la touriste, à la *gringa*, image que je fuyais particulièrement. Je n'en ai pas assez tiré profit, n'ayant pas préalablement pensé cela comme une technique d'enquête sociologique à part entière, dans le sens, par exemple, des travaux de Patrick Champagne, « La reproduction de l'identité », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°65, 1986, pp. 41-64. Cependant, j'ai pu prendre en note quelques éléments sur l'image que les vendeuses voulaient donner d'elles-mêmes et de leur activité, à travers la photographie. Cette anecdote en est un exemple.

⁹² On peut citer, par exemple, cette *frutera* qui vante ses produits, appelle la cliente de manière affectueuse : *Ceci, prends-le, 6 pour 10, je vais te le donner. C'est délicieux, c'est pour toi, goûte ! Je te le donne très tranquille. Mûr ? Comment aimes-tu ? Tu aimes tout ? Et ceci ? J'en ai acheté pour en avoir. Il n'y en a plus, il n'y en a plus, ils sont moches maintenant. Ceux-ci sont jolis, une caserita en avait, j'en ai achetés. Les autres sont trop mûrs. Ciao señora, Ciao jolie señora ! [Doña Carla, M11].*



Photo n°1 (en haut) : « une *frutera*, par exemple, astique les fruits situés en évidence jusqu'à ce qu'ils luisent ».

Photo n°2 (en bas) : « je me souviens notamment d'une vendeuse de légumes qui a consacré près d'une demi-heure à agencer les différents produits afin que son poste soit le plus attrayant possible » [notes d'observation, août 1999].



Photo n°3 : Antigua verdurera du marché Camacho.

Elles peuvent également anticiper quant au produit recherché : lors de l'entretien avec Doña Dominga, *cafetera*, celle-ci sert ses *caseros* dès qu'elle les aperçoit, sans attendre qu'ils passent la commande : *Il y en a quelques uns qui viennent comme ça, de manière momentanée : ils viennent aujourd'hui et plus jamais. Mais, généralement, ce ne sont que des connus* [M3].

Tous ces savoir-faire, ces compétences, ces valeurs, nous permettent de penser que les vendeuses de marchés constituent bien un groupe professionnel, même si la vente n'est pas une *profesión* dans le sens bolivien - inspiré du sens américain -, selon lequel le *profesional* exerce une activité qui requiert un niveau d'études universitaires. En général, pour les enquêtés, la vente représente un « travail » [M8] et non *una profesión*, les vendeuses n'ayant pas de diplôme pour exercer leur activité : *Pour moi, vendre, ce n'est pas une profession, une profession, c'est beaucoup plus* [Doña Teofila, M6].

Nous sommes habituées, c'est notre travail, Nous n'avons pas d'autre travail [Doña Celestina, M8].

Mais, dans certains cas, il arrive qu'en réaction, ou même par provocation, elles qualifient la vente de *profesión*, ou même d'art, justement pour insister sur les nombreuses connaissances - non universitaires - qu'elle requiert ; l'idée d'art étant plus liée à celle de savoir reçu grâce à un don qu'à celle de compétences acquises par l'apprentissage :

Comme on dit, tout ce que l'on fait, c'est un art, on dit. Ca se peut parce que pour vendre il faut savoir vendre, parce qu'il y en a d'autres qui ne savent pas parce qu'elles ne savent pas s'occuper de la clientèle, elles n'ont pas de patience et je pense que moi, parfois, je ne suis pas comme ça : j'ai de la patience, je m'en occupe bien, je suis très affectueuse [Doña Paulina, M10].

De même, il faut avoir le « caractère pour vendre », ce qui rappelle l'idée de sens inné de la vente :

Le client va où on le traite bien, alors, parfois, je pense que d'autres ne savent pas vendre [Bis]. [Et comment vous avez appris tout ça ?] *De moi-même : mon caractère, de moi-même : moi j'ai commencé à traiter les gens bien et je ne sais pas... de moi-même, je traite mieux les gens, je n'ai jamais appris de ma mère, rien /.../ Elle vendait elle aussi, elle a aussi le caractère pour vendre. Et de moi-même j'ai vendu comme ça et, parfois, mes clients me disent « Toi, tu es bien polie, pour ça, nous venons, parce que tu es plus attentive, plus affectueuse, tu ne t'énerve pas ». Parce que parfois on s'énerve facilement mais moi je ne m'énerve pas*

./.../ Parfois ils me rendent les choses, ils disent que ce n'est pas bien. Moi, je leur dis « Oui, bien » parce que si je m'énerve, ils ne vont plus venir [Doña Paulina, M10]

Même si cette vendeuse dit ne rien avoir appris de sa mère, elle venait l'aider au marché avant de reprendre son poste de vente. Il s'agit donc bien d'une transmission inconsciente de savoir-faire, par la socialisation.

Cette présentation de la vente comme une profession dans le sens d'un art et non pas dans le sens de *profesional*, est aussi alimentée par la fédération des marchés de La Paz, qui tente ainsi de renverser la perception selon laquelle la vente est avant tout la seule source de travail disponible, perception des vendeuses elles-mêmes, le secrétaire exécutif de la fédération prend ici le contre pied du sens commun : il s'agit de défendre ceux qui vivent de la vente, en allant à l'encontre de l'opinion publique :

Vendre c'est une profession parce que si tu ne sais pas vendre, tu ne peux pas vendre. Il faut savoir vendre, c'est une profession, c'est un art ! Parce vendre sans savoir vendre, comment ? ./.../ C'est une tradition artistique parce que vendre, ce n'est pas facile. Maintenant, tu vas t'asseoir à un poste de vente et tu dis « Casero, achète-moi ! » ou « casera achète-moi », non, c'est difficile ./.../ Tu dois connaître de mémoire les prix de chaque produit, combien tu as acheté et combien tu dois vendre, et combien tu dois gagner de chaque produit, alors, c'est ça. Moi, je te dis, vendre, c'est une profession mais comme un art pas comme professionnel [M13, secrétaire exécutif de la fédération].

2.3.1.3. Un groupe professionnel

Les vendeuses de marchés constituent bien un groupe professionnel, dans le sens de la sociologie des groupes professionnels⁹³. La transmission de normes, de valeurs et la construction d'un « nous » se trouvent renforcées par la reproduction familiale et la socialisation des filles par les mères dans le marché.

Ce groupe professionnel est constitué de sous groupes spécialisés dans le sens où certains savoir-faire dépendent du type de produit vendu : des compétences spécifiques se développent

⁹³ « Les groupes professionnels sont plus ou moins organisés, sur la base de territoires plus ou moins vastes : ils jouent un rôle très important dans la socialisation professionnelle de leurs membres : rites initiatiques, enseignement informel de normes et de rhétoriques, construction du « nous », accompagnement de l'expérience pratique pour lui donner forme et sens », Lise Demailly, « Compétence et construction des groupes professionnels » dans : Francis Minet (dir.), *La compétence : mythe, construction ou réalité ?*, Paris, L'Harmattan, 1994, p. 81.

en fonction des exigences de chaque branche. Par exemple, les produits d'épicerie, fournis à crédit, demandent une certaine capacité d'anticipation et de gestion du capital :

Il faut savoir bien calculer, combien on doit payer, comment, tout, parce que sinon, on peut se tromper, alors, il faut savoir ça. C'est pour ça, je demande le nécessaire seulement, après je paie et de nouveau je redemande, ça tourne comme ça, l'épicerie, c'est comme ça : ici même, l'argent tourne [Doña Paulina, M10].

On peut esquisser une hiérarchisation entre les différentes branches du marché : certaines sections sont considérées comme plus avantageuses que d'autres, selon les tâches qu'elles demandent mais aussi les bénéfices qu'elles engendrent. Et cette hiérarchisation semble approuvée par toutes les vendeuses rencontrées, quel que soit le type de produit.

L'épicerie est l'activité la plus convoitée par les vendeuses, et les *abarroteras* elles-mêmes reconnaissent les avantages de cette branche : elle est perçue comme la plus « propre », la plus pratique, c'est-à-dire celle qui requiert le moins de travail, et une des plus lucratives : comme on fournit les *abarroteras* sur place, elles ne doivent pas retirer le coût du transport - qui comprend également la paie du chargeur (environ 10 *bolivianos* en 1998 par commission) - de leur bénéfice.

Tout en bas de cette échelle, se trouve la vente des légumes : elle est perçue comme « sale », le capital investi est moindre, les denrées sont périssables. De plus, c'est l'activité qui demande le plus de travail, comme aller chaque jour très tôt le matin en haut de la capitale pour se fournir et sélectionner les meilleurs produits.

Juste au dessus, les *fruterias* connaissent les mêmes inconvénients que les *verdureras*, comme le caractère périssables des produits, mais l'avantage est qu'elles ne doivent pas les laver.

Puis arrive la *cafetera*. L'interviewée considère que cette branche nécessite beaucoup plus de travail que l'épicerie : il faut toujours être en mouvement. Mais, en même temps, elles ont une partie de leur vente assurée car les vendeuses du marché représentent une clientèle fixe :

Le café se vend tous les jours et deux, trois fois par jour ils consomment. Au contraire, par exemple, les légumes, la personne achète une seule fois par jour et il y a beaucoup de gens qui vendent et il y a beaucoup de concurrence. L'épicerie, bon, moi je préférerais vendre de l'épicerie parce que ça conserve, les boîtes. C'est plus reposant. On reçoit ici la marchandise, elles s'installent, elles la rangent et après... Au contraire, nous, nous travaillons plus dans l'agitation [Doña Dominga, M3].

Enfin, la vente de viande est présentée comme plus éprouvante que celle de produits d'épicerie mais beaucoup plus lucrative que le commerce de café, de fruits et de légumes. On aboutit donc au classement final :

Abarrote > Carnicera > cafetera > frutera > verdurera

Etant donné cette « inégalité » des branches alimentaires, vendre sur le même poste que sa mère n'est pas forcément perçu comme une stagnation, une reproduction à l'identique d'une activité et d'un statut : se spécialiser dans un autre type de produit plus lucratif est aussi une forme d'ascension sociale. C'est d'ailleurs une des raisons de la prolifération des postes de vente d'épicerie.

Doña Carla est spécialisée dans les fruits, alors que sa mère vendait des légumes :

Mais moi, j'ai changé, plus les légumes !.../ C'est très... Il faut laver les légumes, les carottes et pire, ça aurait pu me donner du rhumatisme [M11].

Le poste de la mère de Doña Carla est aujourd'hui occupé par la propre fille de celle-ci, qui s'est spécialisée dans les produits d'épicerie. Elles ont donc réussi à « gravir les échelons » sur trois générations.

On peut nuancer l'importance de cette hiérarchisation, en disant que, quelle que soit la branche alimentaire, les savoir-faire requis par chacune permettent de valoriser mêmes les tâches les moins prisées. On assiste à une véritable spécialisation : une fois qu'une vendeuse connaît les inconvénients d'une branche alimentaire, il semble qu'il lui est difficile d'en changer ; ce qui montre bien que chacune demande des aptitudes spécifiques. Doña Cristina, vendeuse de légumes, explique :

J'aimerais mettre des produits d'épicerie mais c'est beaucoup d'argent et, en plus, ce que je n'aime pas, ce sont les dates, les choses viennent avec des dates et parfois elles sont dépassées et ça, c'est le problème aussi parce que avec les dates périmées, ça ne se vend pas. Avec les légumes, bon, comme je le dis, pareil, parfois on vend, parfois on perd parce qu'on ne vend pas tout, et on perd tout mais je suis habituée à ça [M7].

De même, certaines personnes seraient plus « douées » pour certaines branches que d'autres :

Moi, j'ai toujours vendu des légumes, Je ne peux pas vendre d'articles d'épicerie, je ne peux pas m'habituer. Moi, les légumes seulement [Doña Celestina, M8]

Au-delà des compétences requises pour exercer l'activité commerciale, il existe un autre facteur, beaucoup plus difficilement mesurable, à prendre en compte : la chance. Il arriverait même que celle-ci soit transmise par la cliente :

Il y a des moments, comme on dit, je ne sais pas, c'est un dicton « quelqu'un a commencé de bonne chance », alors, la première personne vient, elle nous achète, et une autre vient « Vendez-moi ! Vendez-moi ! » et on termine. Il y a une personne qui vient, elle nous en achète qu'un et nous ne vendons rien « Ah, Elle nous a porté malchance, señora de malchance », et nous ne vendons pas tout, c'est comme ça [Doña Cristina, M7].

Puisque les vendeuses travaillent à leur compte, leurs revenus dépendent directement de leurs bénéfices, contrairement au travail salarié. Face aux fluctuations de la vente, il faut aussi savoir garder espoir, ne pas se décourager, comme le montre Doña Carla, âgée de 67 ans :

Avant, il y avait beaucoup de vente parce qu'il n'y avait pas de marchés, il n'y avait pas de supermarchés. Il n'y en avait pas à Calacoto, il n'y avait pas de marchés ni rien, le marché c'était le marché Sopocachi pour les plus... mécontents, qui veulent des bonnes choses, ils montaient de Achumani, de Calacoto, de Obrajes, ils montaient ici faire leurs courses : c'était très bondé ici. Maintenant, comme il y a des marchés partout, la vente a baissé /.../ Il y avait le Camacho, le Lanza, ils allaient à Camacho, Lanza, Sopocachi , « Ici, il y a de bons fruits », ils disaient, ils venaient de... Maintenant, ils ne viennent presque plus comme ils achètent de là-bas. Mais il y a aussi de nouveaux clients : quand les habituées [caseritas] ne viennent pas, il y a des autres [Bis]. Comme on dit : « une porte se ferme, deux, trois portes s'ouvrent » ; il y a cet avantage grâce au Seigneur je dis [M11].

De plus, certaines croyances religieuses valorisent le sacrifice. Selon les propos de Doña Carla, la foi nourrit le courage nécessaire à l'activité de la vente :

Jusqu'à ce que le Seigneur me donne la force, je dois vendre parce que le Seigneur dit « Travaille, travaille, lève toi tôt ». Le Seigneur bénit celui qui se lève tôt, on dit dans une phrase « le Seigneur aide celui qui se lève tôt et non les gens fainéants qui veulent la paix » [M11].

Les marchés ne sont pas seulement des espaces de vente : ce sont des lieux où se mêlent et se côtoient le souci de la prospérité du négoce et la ferveur religieuse, le travail et la fête.

2.3.2. Des univers « sacrés »

Les marchés sont aussi des univers religieux : cette caractéristique est transversale aux éléments analysés plus haut. Les différents événements qui ponctuent la vie du marché sont l'occasion de cérémonies et de fêtes et le système du *Maestrerio Mayorazgo* est lui aussi lié au domaine religieux : au moment de l'intronisation des nouvelles dirigeantes, appelée *posesión*, on retrouve certaines pratiques inspirées de la religion catholique.

Le 15 juillet à 12h, dans la paroisse de *Las Carmelitas*, située place Avaroa, à proximité du marché Sopocachi, une messe est célébrée pour la fête de la Vierge Carmen et en l'honneur des *maestras*. L'étendard du marché, aux couleurs du drapeau national, est posé à côté de l'autel ; à trois reprises, le prêtre fait allusion aux vendeuses du marché Sopocachi lors de la célébration. Puis, l'étendard ouvre la procession, suivi du prêtre, de la Vierge portée par quatre paroissiennes et des trois *maestras*, encore au pouvoir pour peu de temps, qui portent chacune une statue de Jésus. Celles-ci, *de vestido*, sont vêtues d'ensembles (jupes et chemisiers), sont maquillées et sont allées chez le coiffeur pour l'occasion : le contraste avec leur tenue de travail, le tablier, est frappant. Derrière elles, une quarantaine de vendeuses elles aussi endimanchées, portent des encensoirs. Parmi elles, on compte une quinzaine de vendeuses *de pollera* : leur jupe et leur châle sont d'un tissu étincelant, elles portent de nombreux bijoux en or, des bagues, des boucles d'oreilles, une broche et un chapeau melon orné lui aussi d'un pendentif. Enfin, la *banda*, un groupe de quatre musiciens composé de trois instruments à cuivre et d'une grosse caisse joue une marche assez lente. La rue Guachalla est décorée d'*aguayos*⁹⁴ et une table ornée de fleurs est dressée à l'entrée du marché, où la Vierge est posée. Le prêtre fait alors un petit sermon et bénit le marché : les passants s'arrêtent, les habitants regardent par la fenêtre. C'est la première escale avant de nombreuses autres, dans le marché. Au-dessus des postes de vente sont suspendus des lampions aux couleurs boliviennes. Le cortège parcourt les allées pendant une heure et quart : le prêtre bénit les postes, les marchandises, les vendeuses [Cf. photo n°5] ; celles-ci prient, touchent la Vierge et la recouvrent d'encens, de pétales de fleurs, lui accrochent des billets (en général, de 5 bolivianos) sur le vêtement [Cf. photo n°4]. Vers 13h45, le cortège s'en va et

⁹⁴ Tissu carré multicolore

les *maestras* invitent la foule à se diriger vers le local pour faire la fête [notes d'observation, le 15/7/99]. C'est aussi le moment où l'on va juger une dernière fois la qualité des dirigeantes, et plus précisément le degré de générosité à l'égard de leurs collègues, car tous les frais occasionnés sont pris en charge par elles.

Ce rituel religieux vise à mettre à l'honneur les *maestras*, dont le rôle ne consiste pas seulement à veiller au bon déroulement du marché, au quotidien, mais aussi à perpétuer les rituels et les traditions, en cas d'événements, tels que les fêtes. C'est aussi l'occasion pour les vendeuses de rendre hommage à la Vierge, en offrant même de l'argent. Le prêtre bénit les produits, ce qui permet d'augmenter la probabilité de prospérité du négoce. Rappelons-nous qu'au départ, comme le montre Silvia Rivera, le *maestrerio mayorazgo* est un système hérité de la colonisation espagnole et représentait « un moyen utilisé par les autorités religieuses coloniales pour christianiser la population indigène et *chola* qui formait la majeure partie des membres des diverses corporations artisanales et commerciales urbaines »⁹⁵. Les marchés sont encore aujourd'hui très imprégnés de cultes catholiques⁹⁶ et la fédération prend également part aux rituels. Par exemple, le 2 février 1999, j'ai pu observer la procession de la Vierge de Copacabana⁹⁷, dans les marchés *Figueroa*, *Lanza*, et *de las Flores*, situés près de la place San Francisco, place centrale de La Paz. Le comité exécutif de la fédération tient une place importante dans ce protocole, très ressemblant à celui qui a été décrit précédemment.

La Vierge est installée à l'extérieur, dans le marché *de las Flores*, entourée d'une profusion de fleurs. Des vendeuses des marchés environnants, ainsi que des passants s'approchent d'elles, la couvrent de pétales de fleurs et d'encens. Certaines femmes pleurent même d'émotion en la voyant. Quelques membres du comité exécutif de la fédération, ainsi que le secrétaire exécutif lui-même, sont présents : devant la Vierge, celui-ci est interviewé et filmé par une chaîne de télévision locale.

⁹⁵ Silvia Rivera, *op. cit.*, p. 32.

⁹⁶ J'ai rencontré aussi des évangélistes qui ne prennent pas part à tous ces rituels catholiques, comme, par exemple, les représentations figuratives des Saints.

⁹⁷ De nombreux pèlerins se rendent à Copacabana, en bordure du lac Titicaca pour visiter la Vierge « miraculeuse ». Comme le montrent Carmen Bernand et Serge Gruzinski, avec la conquête espagnole, « la christianisation de l'imaginaire se doubla d'une christianisation de l'espace naturel, enjeu majeur dans les cultures andines. Dans le combat que l'église livrait au diable et à ses idolâtries, les vierges et les saints fournirent des auxiliaires de premier ordre. .../ A Copacabana, sur une péninsule du lac Titicaca que les Incas avaient transformée en centre religieux et qui avait été auparavant un site sacré des populations Aymaras, les augustins avaient la charge de l'évangélisation des populations riveraines ». Carmen Bernand et Serge Gruzinski, *Histoire du Nouveau Monde. Les métissages (1550-1640)*, Paris, Fayard, 1993, pp. 318-319.

Vers 11h30, un paroissien annonce au micro le début de la messe à midi et invite les *maestras* à se rapprocher. Puis, le prêtre commence la célébration et les dirigeants de la fédération y participent : d'ailleurs, c'est Genaro Torrez lui-même, secrétaire exécutif de la fédération, qui lira la prière universelle. Avant la communion, deux vieilles vendeuses *de pollera* amènent le pain, le vin, ainsi que des fruits et des fleurs, « *symboles de pureté et de fertilité* », pour reprendre les termes du prêtre. Son sermon porte évidemment sur la Vierge, la mère, puis il généralise à toutes les mères, à la fois « *protectrices et sacrifiées* ». Vers 13h, on enchaîne sur la procession, en commençant par le marché Lanza. Pour l'occasion, une table ornée de deux Vierges en miniature, ainsi que de nombreuses offrandes – fruits, fromage, viande, pétales de fleurs et encens – est installée dans chaque espace de vente, pour accueillir la venue de la Vierge. Elle sert de station, occasion pour le prêtre d'adresser une prière spécifique pour le marché et les vendeuses. Le cortège défile dans les allées : à la tête, le prêtre bénit les postes de vente. Puis se trouve la Vierge, vers laquelle les vendeuses lancent des pétales de fleurs ; celle-ci est portée notamment par le dirigeant de la fédération, couvert donc lui aussi de fleurs. Ensuite, d'autres membres du comité exécutif tiennent des Vierges toutes petites. Enfin, un groupe de musiciens d'instruments de cuivre clôture le défilé [notes d'observation, le 2/2/99].

Tout est fait pour que les vendeuses adhèrent au message religieux, autour de la figure de la Vierge, qui devient très vite un discours sur l'ensemble des mères. Même si la procession est une pratique qui existe bien sûr depuis bien avant la fondation de la fédération, cette dernière se glisse, s'immisce dans ce rituel, récupère en quelque sorte ses coutumes anciennes pour l'image positive de pureté, de fraternité, qu'elles apportent ; ce qui ne peut être que bénéfique pour l'image de la fédération elle-même. Lire les prières pendant la célébration et jouer le rôle de « porteur » de la Vierge lors de la procession, sont des façons, pour le secrétaire exécutif, de glorifier sa personne, et par là-même, d'asseoir la légitimité de la fédération. D'ailleurs, selon Genaro Torrez (secrétaire exécutif), c'est la fédération qui est à l'initiative de la procession dans les différents marchés, et de l'invitation du prêtre :

Nous l'avons invité. Alors, lui-même y a vérifié une grande motivation, disons, dans la question du catholicisme, il y a beaucoup, beaucoup, beaucoup de ferveur et d'amour en étant catholique, envers l'image, envers notre maman et le Seigneur [M13, Secrétaire Exécutif de la fédération, le 8/2/99].



Photo n°4 : « Les vendeuses prient, touchent la Vierge et la recouvrent d'encens, de pétales de fleurs, lui accrochent des billets sur le vêtement » [notes d'observation, le 15/7/99].



Photo n°5 : « Le prêtre bénit les postes » [notes d'observation, le 15/7/99].

Photo n°6 : « Elles sont interrompues pour, à chaque fois, avaler d'une traite différents breuvages : cocktails à base de rhum, bière » [notes d'observation, le 30/7/99].

Cette alliance entre le clergé et la fédération des marchés peut être interprétée comme un moyen de renforcer certaines valeurs, certaines croyances communes, ce qui ne peut être que favorable à la cohésion au sein des marchés et au renforcement du lien entre la fédération et les vendeuses.

Dans les marchés, les occasions de faire la fête sont diverses. Elles sont à analyser en tant que moments privilégiés de cohésion, propices à la construction de luttes collectives. Les principales sont la fête de La Paz, le 16 juillet, l'anniversaire de la fondation du marché, la *posesión* des nouvelles *maestras* et le *presterio*⁹⁸. Sauf dans le dernier cas, ce sont les *maestras* qui prennent en charge les frais et l'organisation de l'événement, qui représente donc une mise à l'épreuve de leur dévouement à l'égard de leurs collègues. Les fêtes sont des moments privilégiés de renforcement des règles, des codes en vigueur dans les marchés. Elles sont des rites qui permettent la socialisation, en tant que circulation et transmission de valeurs à l'intérieur des espaces de vente. Elles sont riches en relations : elles donnent à voir, en un temps relativement court, différentes interactions particulièrement significatives. Lors du relais entre l'ancien et le nouveau trio de *maestras*, sont conviés les dirigeants de la fédération ainsi que les autorités municipales. Et c'est l'occasion de mesurer la divergence de leurs discours.

Par exemple, lors de la fête organisée pour la *posesión* des nouvelles *maestras* du marché Strongest, le 30 juillet 1999, après la messe et la procession, l'Intendant municipal ainsi que 3 commissaires arrivent vers 13h et s'installent à la table d'honneur, décorée de fleurs. L'Intendant en profite pour insister sur le respect de l'unité, de l'ordre, et de la discipline dont sont responsables les *maestras* et pour signaler son hostilité envers la suppression du *maestrerio mayorazgo* au profit des secrétaires générales : *Merci beaucoup pour votre invitation, je vous remercie. Moi, je vais seulement où il y a des maestras, je ne vais pas où il y a des syndicats parce qu'il y a beaucoup de disputes, beaucoup de divisions. Je n'aime pas me bagarrer. Je vais où il y a des maestras.*

Il développe ensuite sa conception du rôle de la *maestra*, devant faire preuve d'honnêteté, de franchise et d'autorité. Les dirigeantes lui amènent à boire : une verre de bière, deux verres, puis une caisse et insistent pour qu'il reste manger avec elles.

⁹⁸ Chacune leur tour, les vendeuses accueillent chez elles le Saint « protecteur » du marché.

Vers 14h, les membres du CE de la fédération, dont Genaro Torrez, arrivent à leur tour. Celui-ci prend la parole pour rendre hommage à l'unité régnant dans le marché Strongest puis remet au nom de tous les dirigeants de la fédération, des diplômes aux *maestras* ainsi qu'aux fondatrices du marché, pour *leur bonne gestion et leur combativité pour le marché*. Ce protocole, au ton plutôt scolaire, est d'autant plus apprécié par ces femmes, très émues, qu'elles valorisent particulièrement l'école, quittée très tôt. Vers 15h, l'équipe municipale s'en va, sans attendre le repas. Aussitôt les dirigeants de la fédération prennent leur place à la table d'honneur. Vers 15h15, on sert le repas, le silence s'installe et Genaro Torrez en profite pour discuter avec les nouvelles *maestras*, et essaie de les convaincre du caractère dépassé du *maestrerio mayorazgo*, au profit du système de secrétaires générales [Notes d'observation, le 30/7/99.]

Ainsi, même si les deux types de discours visent à défendre l'intérêt des vendeuses et l'unité du marché, on sent bien l'opposition des moyens pour y arriver, entre d'un côté le *maestrerio* et de l'autre l'organisation syndicale. Les vendeuses, et particulièrement les *maestras*, se comportent avec eux comme avec des invités d'honneur, redoublant d'attention. Il ne s'agit pas de choisir entre les deux autorités opposées, mais bien plus de s'attirer la sympathie des deux, dans une volonté de construire un maximum d'alliances.

Les fêtes sont aussi des moments particuliers de consommation d'alcool⁹⁹ :

Des serveurs employés pour l'occasion servent les autorités ainsi que les *maestras* en premier. Les nouvelles et les anciennes dirigeantes ouvrent le bal, avec une *cueca*¹⁰⁰. A quatre reprises, elles sont interrompues pour, à chaque fois, avaler d'une traite différents breuvages : cocktails à base de rhum, bière [Cf. **photo n°6**], non sans avoir versé sur le sol un peu de liquide pour la *Pachamama*, la terre mère. Puis elles invitent l'assemblée à danser, là encore en commençant par les « invités », dont je fais partie. Régulièrement, on offre à chacun, en plus de nombreux cocktails, des bouteilles de bière : on ne se sert jamais personnellement, mais on invite quelqu'un à boire, qui de manière réciproque nous sert également [notes d'observation, marché Strongest, le 30/7/99].

⁹⁹ La consommation d'alcool dans les Andes étant un moyen d'intensifier les relations sociales et la « mémoire collective », Thierry Saignes, *Borracheria y memoria*, Lima, IFEA, 1993.

¹⁰⁰ Danse réalisée face à face à l'aide d'un mouchoir.

C'est donc un jeu qui permet difficilement le refus de boire¹⁰¹ ; ce qui, bien sûr, rend parfois l'observation difficile.

Le changement de *maestra* n'est pas la seule occasion de ces rituels qui mêlent religieux, fêtes, alcool et danse. La pratique du *presterio* est, elle aussi, bien ancrée : chaque année, une vendeuse différente accueille chez elle le Saint du marché, auquel est consacré d'ailleurs une vitrine, à l'entrée des espaces de vente. Pour les vendeuses, ces pratiques représentent un moyen d'augmenter les chances de prospérité de la vente, et on considère qu'elles bénéficient plus largement à l'ensemble de leur famille, comme le dit cette bouchère du marché Lanza : *C'est une bénédiction, cela aide en toute chose.* [Doña Francisca, A4]

J'ai pu observer cet événement le 11 juillet 1999, au marché Lanza, pour la remise du San Antonio, le Saint protecteur du marché. Ce sont les anciens « détenteurs », une vendeuse et son époux, qui prennent en charge la totalité des dépenses d'une fête qui dure trois jours au total : le vendredi soir (jour de l'observation), un groupe de musiciens est invité dans le marché. Le samedi, une messe est célébrée à 12 h, puis on fait la fête dans un local jusqu'au dimanche. Ce vendredi soir, les postes de vente sont recouverts de tissus blancs, on se recueille devant la figure du Saint à l'Enfant Jésus. Notons que les hommes sont minoritaires dans ces fêtes mais ne sont pas pour autant écartés puisque quelques époux sont présents (dont celui qui a reçu le « Saint Patron »). On retrouve le même rituel que pour la *posesión* des *maestras* : les vendeuses revêtent leurs tenues les plus raffinées, et portent plus de bijoux les unes que les autres. Vers 22h30, les anciens et les nouveaux « élus » ouvrent le bal avec une *cueca* d'environ 10 minutes, on les invite à boire d'une traite du rhum et de la bière jusqu'à ce qu'ils parviennent à peine à se tenir debout. Puis certaines vendeuses rejoignent la piste - l'espace central du marché - d'autres restent sur leur poste de vente, regardant les danseurs ; la bière coule à flot. Et des vendeuses viennent s'agenouiller, les larmes aux yeux, devant *San Antonio* [notes d'observation, le 11/7/99].

On le voit, la consommation d'alcool s'accompagne d'un protocole favorisant l'échange, la relation, à l'intérieur des espaces de vente : l'acte de boire se fait toujours à plusieurs et celui qui « invite » porte un toast, fait un petit discours, exprime, à chaque fois, ses désirs pour

¹⁰¹ Car, pour finir les bouteilles de bière, on a tendance à servir les autres, qui à leur tour invitent à boire. Une astuce consiste à garder le plus longtemps possible le verre plein, en n'avalant que des petites gorgées. Mais, malgré cela, le mélange d'alcools, l'absence de nourriture - le repas arrive en général vers 15h30 -, ne peut qu'entraîner une certaine ivresse. Et on ne laisse partir quelqu'un qu'après lui avoir proposé un dernier verre à

l'avenir ou se remémore le passé¹⁰² et, comme l'écrit Boris Gobille, à propos de son étude sur la mémoire ouvrière à Ivry-sur-Seine, « la remémoration fonctionne souvent comme réactivation du groupe d'interconnaissance »¹⁰³.

Par exemple, on souhaite la réussite du marché, l'unité entre les vendeuses et seulement après avoir prononcé le terme « santé » et rendu hommage à la *Pachamama*, on se met à boire. Lors de l'anniversaire du marché Antofagasta, deux *cholitas* complètement ivres n'en finissent pas de boire à leur amitié ancienne, au bien-être de leur famille... [notes d'observation, le 5/8/99].

Ces moments où les vendeuses parlent de plus en plus, de plus en plus fort, où leurs yeux deviennent brillants, où les larmes arrivent plus facilement, où l'on n'en finit pas de se rappeler les bons et les mauvais souvenirs communs, sont des moments privilégiés de cohésion.

Conclusion

Les vendeuses, ayant comme objectif d'accroître leurs bénéfices personnels, sont en situation de concurrence. Et cette rivalité est, semble-t-il, exacerbée par la crise économique et la baisse de la vente. Mais certains éléments viennent tempérer cette vision individualiste simplificatrice : les marchés sont aussi des univers riches en relations. On trouve des liens de parenté, entre mère et fille, entre sœurs, et entre tante et nièce. Les valeurs communes, certaines croyances religieuses, sont également à prendre en compte et les nombreuses fêtes sont des moments privilégiés de perpétuation de ces valeurs. De plus, les vendeuses de marché constituent un groupe professionnel, dans le sens où elles développent toute une série de perceptions liées à l'art de vendre, relatives notamment à la connaissance du produit et à la relation avec le client.

avaler d'une traite. Bref, je pourrais multiplier les anecdotes... Disons, qu'une des réelles difficultés de l'observation des fêtes dans les marchés réside dans la capacité à résister à l'ivresse.

¹⁰² Denise Y. Arnold, Domingo Jimenez A. et Juan de Dios Yapita, montrent bien que la consommation d'alcool, lors des diverses *ch'allas*, contribue véritablement à un art de la mémoire dans les Andes, *El orden Andino de las cosas*, La Paz, HISBOL, 1998.

¹⁰³ Boris Gobille, « La mémoire à demi-mots. Analyses d'une commémoration impossible », *Genèses*, n°28, septembre 1997, p. 104.

Les marchés sont aussi des milieux relativement fermés, où la mobilité sociale, du point de vue des origines, est faible. Ils se caractérisent par un auto-recrutement : la plupart des vendeuses sont elles-mêmes filles de vendeuses. La transmission des postes de vente est avant tout familiale, ce qui semble renforcer l'unité du groupe professionnel.

Pour autant, ces espaces de vente ne sont pas uniformes : la taille des postes de vente, la prospérité du négoce, varient. Il existe de multiples distinctions à l'intérieur des marchés : par type d'habillement, par niveau d'instruction, par section, par position hiérarchique, par génération. Les vendeuses concentrent tous leurs efforts pour l'ascension sociale de leurs enfants. De ce fait, dans les marchés les plus anciens, comme le marché Sopocachi, les filles des fondatrices, qui constituent la génération la plus représentée, ont le plus souvent un bagage scolaire supérieur à celui de leur mère, ce qui n'est pas sans conséquence sur leur rapport au marché, beaucoup plus extérieur et critique. Si les plus anciennes évoquent les nombreuses luttes de la Fédération Ouvrière Féminine comme une époque d'unité où toutes étaient *de pollera*, aujourd'hui, les filles de *vestido* ne se distinguent pas seulement par leur apparence vestimentaire : leurs discours révèlent souvent des désirs d'ascension brisés par le mariage et leur niveau d'instruction supérieur les place en position de succès relatif par rapport à leur mère. Ainsi, même si les relations filiales sont suffisamment fortes pour que le respect des anciennes persiste, on voit d'emblée que cette distinction dessine une certaine hétérogénéité dans les marchés couverts, ce qui, on peut le supposer, n'est pas favorable à la construction d'une unité dans la lutte. D'ailleurs, l'ambiguïté du rôle de *maestras* provient non seulement de sa définition particulièrement équivoque - de représentantes des vendeuses et responsables du respect des directives municipales - mais aussi, semble-t-il, du fait que l'on choisisse des jeunes, qui ont « réussi » et qui sont donc les moins hostiles aux autorités municipales. C'est donc cet ensemble de contradictions, et la difficulté qu'ont les filles des anciennes à « défendre le marché » auquel justement elles s'identifient moins que les autres vendeuses, qui expliquent que l'exercice de la charge de *maestra* soit si mal vécu, comme une contrainte bien plus que comme un honneur.

Dans un tout autre contexte, Stéphane Beaud et Michel Pialoux, dans leur étude sur la condition ouvrière aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard, montrent que les familles ouvrières et notamment, les pères, ouvriers spécialisés, mobilisent aussi tous leurs efforts, au début des années 90, pour que leurs fils sortent de la condition ouvrière, misant sur ce que les auteurs appellent le « salut par l'école » : « L'école est donc progressivement apparue comme le lieu de report de toutes les aspirations déçues des familles ouvrières, comme si les enfants

avaient reçu, par procuration, la mission de sauver symboliquement l'honneur des parents, notamment celui des pères »¹⁰⁴. Malgré cette volonté farouche d'ascension sociale, certains fils qui ont obtenu un bac professionnel travaillent finalement comme ouvriers qualifiés dans l'usine - notamment en raison de l'allongement de la scolarité et la dévaluation des diplômes - et mesurent « l'ampleur de la distance sociale » : « Tentés comme beaucoup d'enfants d'ouvriers de la même génération par la rupture avec les traits les plus stigmatisants de la condition ouvrière, les élèves de lycée professionnel se trouvent confrontés directement - sur le lieu de travail - aux manières d'être, de faire, de penser les plus ancrées de la culture de résistance /.../ des ouvriers au travail, qui sont d'une certaine manière, des *alter ego* de leurs propres pères »¹⁰⁵. Si cette distance sociale entre ces deux générations a parfois, pour les fils, un ton de mépris vis-à-vis des vieux OS [ouvriers spécialisés] et de honte de travailler à l'usine, elle révèle la souffrance d'appartenir à un univers auquel ils voulaient à tout prix échapper. L'épreuve du stage en entreprise, en tant que première rencontre avec le monde de l'usine, est, sur ce point, révélatrice : « Le cursus du Bac professionnel relayé par les stages en entreprise parachève les différents processus à l'œuvre dans l'usine et à l'extérieur de celle-ci, qui conduisent à l'affaiblissement symbolique des pères ouvriers encourageant ainsi une sorte de parricide social au sein même du groupe ouvrier »¹⁰⁶. Même si beaucoup d'aspects nous rappellent les vendeuses de marchés couverts, et notamment la distance sociale créée par le niveau d'instruction différent, le lien avec les anciennes est tout autre : le respect de l'autorité des anciennes est bien vivace, et les vendeuses de la deuxième génération sont fières de se définir comme filles de fondatrices. Même s'il n'est pas forcément judicieux de comparer des situations aussi contrastées, dans des milieux sociaux aussi différents, deux éléments peuvent expliquer cette différence de rapport aux anciens. D'une part, pour les fils des OS de chaîne, le stage est le premier contact avec l'usine et l'univers dans lequel travaillent leurs pères, univers on ne peut plus dévalorisé parce que considéré comme désuet et sans avenir. Au contraire, les vendeuses de la deuxième génération ont été socialisées dans les espaces de vente, en venant fréquemment aider leur mère, et, même si elles faisaient des études pour ne pas être vendeuses, cette situation de repli était quand même envisagée par leur mère. D'autre part, les OS se situent en bas de la hiérarchie sociale ; ce sont les plus fragilisés face à la menace du chômage, alors que les vendeuses de marchés couverts se situent en haut

¹⁰⁴ Stéphane Beaud, Michel Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999, p. 161.

¹⁰⁵ *Ibid.*, p. 197.

¹⁰⁶ *Ibid.*, p. 198.

d'une structure pyramidale de la vente au détail, se caractérisant par la plus grande stabilité de l'emploi. Ce respect de l'autorité des anciennes est donc corrélé à la place des vendeuses de marchés couverts dans la société bolivienne, tout comme le mépris des jeunes ouvriers qualifiés vis-à-vis des OS de chaîne est symptomatique de l'affaiblissement du groupe ouvrier et de sa dévalorisation, en France.

CHAPITRE IV : LES VENDEUSES DE RUE

Ce chapitre concerne à la fois les commerçantes regroupées en associations et les ambulantes, ces deux types de vendeuses ayant en commun le fait d'exercer l'activité commerciale dans la rue.

Quelles spécificités la vente dans la rue induit-elle ? En quoi les organisations des vendeuses de rues se distinguent-elles de celles des vendeuses de marchés couverts ? Pourquoi les vendeuses se regroupent-elles en association ? Comment les réunions se déroulent-elles ? Qui choisit-on comme dirigeant(e) ? Quelles sont les qualités requises pour exercer cette charge ? Quels sont les liens entre les associations de vendeuses et la fédération départementale des *comerciantes minoristas* ? Autant de points qui méritent ici notre attention.

Les ambulantes se caractérisent par l'absence d'organisation¹ : il s'agira de s'interroger sur les limites, les va-et-vient, les relations entre la vente ambulante et la vente organisée. Bien sûr, on pourrait aussi faire une étude plus approfondie de la vente ambulante, pour elle-même. Mais l'accent est surtout mis ici sur ce que le fait de ne pas appartenir à une organisation de vendeuses nous apprend sur les associations et sur la manière dont elles accueillent de nouvelles affiliées. Il s'agit donc ici de dégager certains éléments, certes parcellaires, qui paraissent néanmoins significatifs.

A cela, il faut ajouter certaines limites méthodologiques : je n'ai pu réaliser qu'une vingtaine d'entretiens avec des ambulantes et ex-ambulantes qui se sont organisées assez récemment et peuvent donc relater leur expérience passée. Et cette technique d'enquête constitue mon seul matériau : n'ayant pas de structure propre, ces vendeuses ne se rassemblent pas lors de

¹ J'emploie le terme « organisation » dans le sens restreint d'organisation collective de représentation, de type syndical, comme je l'ai définie en introduction générale. Bien sûr, il existe certaines formes d'organisation du travail des ambulantes, des systèmes de débrouille, des astuces, des combines, que l'on trouve chez toutes les

réunions, ou de fêtes... Je n'ai donc pu réaliser que très peu d'observation² et il m'est souvent impossible de recouper les propos recueillis dans les entretiens avec d'autres informations.

La prise de contact a été particulièrement difficile : on le comprend aisément, elles n'ont pas forcément envie de parler de leur activité, considérée comme illicite³, et adoptent une attitude de fuite vis-à-vis de toute autorité, par extension, à l'égard de toute personne inconnue. De plus, elles ont une expérience plutôt individuelle de la vente : je n'ai, par conséquent, pas pu, comme pour les deux autres types de vendeuses, construire des chaînes de relations pour gagner progressivement la confiance d'une vendeuse, puis d'une autre, et ainsi de suite. Certaines changent également de lieu de vente, ce qui représente aussi un obstacle à la création de relations prolongées. J'ai donc essuyé plusieurs refus car le seul moyen de les rencontrer était de les accoster au hasard, dans la rue.

1. Les *callejeras*⁴ organisées

Aujourd'hui, on compte, à La Paz, environ 300 associations⁵ de *callejeras*, qui regroupent en moyenne 171 affiliées⁶. La plupart de ces associations se sont créées durant la vague d'extension des espaces de vente, à partir des années 70 mais surtout 80. Elles rassemblent parfois les vendeuses d'un même type de marchandises, comme « l'Association des commerçantes au détail de bonbons et branches annexes », créée en 1972, qui sont dispersées sur tout le territoire urbain. Mais le critère spatial est le plus souvent retenu ; il désigne alors le nom de la place ou de la rue, comme pour l'association « *Final Graneros* », spécialisée dans la vente de vêtements. Dans ce cas, l'appellation montre que l'association s'est formée

catégories sociales, quel que soit le degré de précarité qu'elles connaissent, comme le montre très bien l'ouvrage de Nels Anderson, *Le Hobo. Sociologie du sans-abri*, Paris, Nathan, 1993.

² Le peu d'éléments d'observation recueillis concerne seulement les moments liés à la vente, les circonstances de l'entretien.

³ D'ailleurs, la relation enquêtée/enquêtrice est aussi révélatrice de ces degrés de légalité car il semble que, globalement, plus elles sont en situation « tolérée », plus elles acceptent volontiers de discuter avec moi.

⁴ Vendeuses de rue.

⁵ Donnée fournie par la fédération syndicale de La Paz en décembre 1997 et confirmée par l'Intendance municipale.

⁶ Silvia Fernandez, Bruno Rojas, *La fuerza de lo cotidiano*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 14. Ce chiffre a dû certainement évoluer depuis 1992 mais on ne dispose pas de données plus récentes.

pour conquérir un espace dans lequel seules les vendeuses affiliées peuvent, théoriquement⁷, exercer l'activité commerciale. Chaque association élit, en général, 12 dirigeants et tient régulièrement une assemblée générale réunissant tous ses membres.

Les 300 associations dépendent de la *Federación departamental de Gremiales del comercio minorista de La Paz* (Fédération départementale des travailleurs par corporation du commerce au détail de La Paz), affiliée à la *Confederación sindical de Gremiales artesanos, comerciantes minoristas y vivanderos de Bolivia* (Confédération syndicale des travailleurs par corporation, artisans, commerçants au détail et vendeurs de plats cuisinés de Bolivie), créée en 1955, émanant de la Centrale Ouvrière Bolivienne (C.O.B.), fondée trois ans plus tôt.

1.1. Vendre dans la rue

Je m'appuierai ici surtout sur les vendeuses spécialisées dans la vente de produits artisanaux et d'articles de mercerie de l'association *Central San Francisco*, que j'ai plus particulièrement étudiée.

La vente *callejera* [de rue] y est considérée comme particulièrement dangereuse, en raison de la circulation particulièrement intense en centre ville. De plus, l'association *Central San Francisco* est située près de la place centrale de La Paz, qui sert souvent de lieu de rassemblement pour les manifestations de divers secteurs de travailleurs boliviens ; les vendeuses sont alors victimes de gaz toxiques envoyés par la police sur les manifestants⁸ :

On retrouve les mêmes tâches et savoir-faire valorisés que pour les vendeuses de marchés, à quelques nuances près. Je développerai donc ici plutôt les aspects spécifiques de la vente dans la rue.

⁷Il existe des vendeuses ambulantes qui sera l'objet de la section 2. de ce chapitre.

⁸ Il m'est d'ailleurs déjà arrivé, alors que je discutais avec une vendeuse de la rue Sagarnaga, de voir cette dernière soudain envahie d'une foule de passants et de manifestants qui se réfugiaient en courant, en raison de gaz toxiques lancés par les forces de l'ordre, lors d'une protestation contre les licenciements des employés de la voirie [notes d'observation, le 15/1/99]. D'ailleurs, le journal *Jornada* [le 15/1/99] fait état de plusieurs citoyens, manifestants et passants, hospitalisés.

Tout d'abord, les commerçantes *callejeras* subissent les intempéries, le soleil - intense à cette altitude -, le froid mais aussi, en centre ville, les gaz d'échappement qui nuisent à leur santé et à la conservation des marchandises. Certaines disposent de kiosques métalliques appelés *anaqueles*⁹ mais la majorité a des postes en bois, surmontés de bâches métalliques ou plastiques. Contrairement aux vendeuses de marchés qui, le soir, laissent leurs marchandises sur leur poste de vente qu'elles recouvrent d'un linge blanc, les vendeuses de rue doivent, dans le cas où elles ne possèdent pas d'*anaqueles* [Cf. **Photo n°7**], ranger leurs produits dans un petit local, servant de dépôt, situé dans la rue où elles exercent leur activité. Ceci implique qu'elles doivent, tous les soirs, déménager toutes leurs marchandises ainsi que leurs étagères faites de bois et de métal [Cf. **Photo n°8**], et, tous les matins, agencer leurs produits, ce qui demande à chaque fois près d'une heure. Les articles souffrent du soleil - le cuir s'assèche, les couleurs ternissent - et les postes de vente sont souvent équipés d'un parasol, orienté différemment au fil de la journée. De plus, en saison des pluies, les articles doivent être recouverts pour limiter au mieux les dégâts. Tout cela explique donc l'importance que les vendeuses donnent au rangement et à l'entretien des articles, comme le montre Doña Demetria, vendeuse de produits artisanaux et, notamment, de pulls :

Il faut conserver aussi : ne pas manipuler salement, laver, changer. Par exemple, ils sont déjà quasiment défraîchis. Je dois changer pour l'année. Je vais changer avec des emballages nouveaux. C'est notre travail : laver, ranger [Asoc9].

On trouve plus de diversité dans les produits, dans la branche artisanale - mais aussi pour l'ensemble des produits manufacturés -, que dans les marchés couverts, spécialisés dans la branche alimentaire. Ainsi, il s'agit d'autant plus de rechercher l'originalité, d'innover dans le choix du produit, d'être précurseur en lançant un article qui attire l'attention du client, comme le montre Doña Marta, vendeuse de sacs en cuir :

J'ai changé tout en cuir. C'était ma spécialité de poste. Parce qu'ici, il n'y avait rien : personne n'en vendait. Avant, on ne vendait pas. /.../ Moi, j'ai mis du cuir maintenant, tous ont mis du cuir. Moi, j'étais la seule, moi, la seule, je sortais le dimanche, je sortais, les autres, rien, rien. Beaucoup vendent du cuir maintenant [Asoc10].

⁹ Postes de vente métalliques scellés sur le trottoir, qui se ferment à l'aide d'un cadenas.



Photo n°7 : Vendeuse de la rue disposant d'un *anaquel*. [août 1999].



Photo n°8 : Vendeuse de l'association *Central San Francisco*, dont le poste est fait de métal [août 1999].

De manière générale, il semble que la vente dans la rue entraîne une plus grande polyvalence dans le choix du produit : par exemple, la plupart des vendeuses situées en bas de la rue Sagarnaga vendent des articles de mercerie. A partir du moment où le tourisme se développe, elles proposent, en plus de ceux-ci, des produits d'artisanat.

Cette mobilité concerne également le lieu de vente : il n'est pas rare que les vendeuses de rue proposent leurs marchandises dans des *ferias*¹⁰, soit dans la capitale elle-même, telles *Alasitas* ou *la feria*¹¹ de Noël ou du carnaval, soit dans d'autres villes : les vendeuses se convertissent alors en *viajeras* [voyageuses]. Par exemple, un dirigeant de la fédération de La Paz explique que sa femme, vendeuse de vêtements à la Place *Garita de Lima*, en haut de la capitale, se rend régulièrement à Copocabana, en bordure du lac Titicaca, ou au Pérou, pour écouler sa marchandise.

Doña Marta, vendeuse de sacs en cuir, relate également cette polyvalence et cette mobilité dans la vente :

J'ai connu la vente de nourriture, j'ai connu la vente de légumes, j'ai connu la vente de fruits, j'ai connu la vente de livres, tout, tout... Je voyageais aussi : j'ai voyagé à Desaguadero [Asoc10].

Enfin, les parcours professionnels sont plus variés que chez les vendeuses de marchés couverts. Tout d'abord, il n'est pas rare que certaines vendeuses de rue aient été antérieurement employées domestiques, et ceci d'autant plus qu'elles sont migrantes car ce premier travail représente un moyen de s'insérer dans la capitale. D'autres ont connu des itinéraires différents, comme le montre l'exemple de cette commerçante, âgée de 70 ans, qui fut ouvrière pendant 35 ans dans une usine Textile [Doña Isabel, Asoc6]. On peut aussi donner l'exemple de cette vendeuse de produits artisanaux qui commence à travailler à 9 ans : elle fut *niñera* [nourrice] pendant quatre ans, puis elle vendit des légumes avec sa mère au marché Lanza. A 18 ans, elle se maria et rejoignit son époux dans la vente d'articles de mercerie.

¹⁰ Grands marchés occasionnels, situés à l'extérieur.

¹¹ Dans ce cas, elles doivent payer une patente particulière, s'élevant, pour la *feria* de Noël, à 40 *bolivianos* la semaine [notes d'observation, le 29/12/98].

Alors que, dans les marchés couverts, la vente semble être la seule activité exercée - à l'exception des « anciennes » de la première génération qui peuvent avoir été employées domestiques avant de vendre -, chez les vendeuses de rue, des chemins plus variés peuvent mener à l'activité commerciale. Les vendeuses de rue rencontrées, provenant d'autres branches d'activité que le commerce, comme les « ex-ouvrières », ne portent pas la *pollera*, ce qui semble confirmer l'hypothèse selon laquelle le port de ce vêtement est corrélé à l'insertion dans la vente, en plus du processus migratoire. Dans les marchés couverts, toutes les vendeuses de la première génération, les anciennes, sont *de pollera*. Puis la distinction se fait parmi les filles, puisque certaines sont *de vestido*. Les associations de vendeuses de rue, organisations plus récentes qui se multiplient surtout à partir des années 80, regroupent, le plus souvent, des personnes de la première génération. Celles qui ne portent pas *la pollera* sont minoritaires : elles peuvent appartenir, comme dans les marchés couverts, à la deuxième génération, beaucoup moins représentée. Mais ce n'est pas le seul cas de figure : le port *del vestido* semble aussi lié à l'éventail plus large des parcours antérieurs à la vente.

Autre différence repérable : la présence masculine est plus importante et moins choquante dans le commerce de rue dans les marchés couverts, où les seuls hommes sont bouchers. Bien sûr, cela reste minoritaire¹². Dans l'association *Central San Francisco*, j'ai pu rencontrer une vendeuse dont le mari occupe également un poste de vente, à côté d'elle [Doña Leonora, Asoc8]. Une autre vend à l'emplacement de son mari, décédé [Doña Demetria, Asoc9]. Il arrive aussi que l'activité de la femme soit directement liée à celle de son époux : c'est le cas d'une vendeuse de sculptures sur bois, dont le mari, artisan, est le principal fournisseur [Doña Ada, Asoc14]. Parfois, les deux conjoints se partagent le travail : l'homme aide son épouse à disposer les articles sur le poste de vente et prend part à l'activité commerciale elle-même [Doña Josefa, Asoc11]. Ainsi, la vente de rue n'est pas réservée exclusivement aux femmes et, même si elles sont largement majoritaires, certaines unités commerciales se convertissent en activités familiales en raison de l'absence de source de travail. Mais, même dans ce cas, elles sont considérées comme responsables du budget familial. Le plus souvent, elles apportent le revenu principal du foyer ; soit l'époux est absent, soit il ne travaille pas, ou

¹²Rappelons que 80% de la population active occupée dans le commerce au détail est constituée de femmes. Cf. José Baldivia et Bruno Rojas, *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, Fundación Mileno, 1995, p. 109-110.

encore son salaire est inférieur. Les deux seules vendeuses qui ont bien voulu me confier le montant de leur revenu montrent que celui-ci avoisine, pour chacune, 400 *bolivianos* par mois [Doña Ada, Asoc14 et Doña Josefa, Asoc11]. Mais toutes insistent sur la grande instabilité de leurs ressources.

Notons au passage que les principaux fournisseurs des vendeuses de l'association *Central San Francisco* sont des artisans, qu'elle paie comptant ou en plusieurs versements. En général, elles négocient les délais de paiement selon le niveau de vente. Certains produits, comme les *aguayos*¹³, sont directement vendus par des « paysans », selon l'appellation utilisée par les *callejeras* elles-mêmes. En réalité, il s'agit de personnes originaires de régions rurales qui servent d'intermédiaires, de *rescatadores*.

Même si l'on rencontre certaines divergences entre les vendeuses de marchés et les vendeuses de rue regroupées en association, concernant notamment le degré de polyvalence dans la vente ou la présence masculine, il existe bien sûr des points communs. On l'a vu, les femmes sont, dans les deux cas, responsables du budget familial.

On retrouve aussi le même rapport à l'instruction et la même volonté que les enfants fassent des études que chez les vendeuses de marchés : *Moi je dis ceci « avec l'éducation, on entre n'importe où » mais quand nous n'avons pas d'éducation... Aïe !* [Doña Irma, Luch2].

Cette volonté se nourrit du même esprit de revanche mais, semble-t-il, avec encore plus de détermination, motivée par les conditions de travail plus difficiles à l'extérieur. Les vendeuses de rues espèrent surtout que leurs enfants ne travailleront pas dehors, qu'ils n'exerceront pas une activité manuelle :

Il doivent s'en tirer. Celui qui s'en tire, avec sa profession, il va être bien. C'est propre quand on a une profession. Au contraire, nous vendons comme ça, c'est sale, sale ! /.../ On se salit en maniant toujours comme ça, les autos passent, la terre entre. Par exemple, nous avons les mains bien sales, noires. C'est ainsi : la terre entre, la terre fine entre [Doña Gloria, Amb11].

Le bien-être des enfants représente le véritable moteur de l'activité :

¹³Tissus multicolores de forme carrée, fabriqués dans certaines régions rurales.

Pour mes enfants, je suis sortie vendre dans la rue, sous la pluie, le vent, la chaleur, tout, comme on dit, dans la rue, on souffre, il faut se retenir d'aller aux toilettes. Tout pour mes enfants, pour avoir de l'argent et le confort que d'autres personnes ont /.../ Ma vie ne m'intéresse plus mais je suis contente. Rien ne m'intéresse plus, que je sois bien habillée, mal habillée, cela n'a pas d'importance parce que j'ai accompli mon devoir comme mère /.../ Par mon attitude de ma vie, j'ai donné à mes enfants une instruction et un exemple, comme un miroir qu'ils voient que moi, en étant orpheline, qui n'avait pas de parents, que je me suis dépassée, que je ne me suis pas mise à ça (Elle fait le signe de boire) ni à me prostituer [Doña Isabel, Asoc6].

On retrouve l'image noble du sacrifice : les vendeuses se « sacrifient » dans le sens fort du terme ; elles ont un comportement ascétique au profit de leurs descendants : il s'agit d'utiliser tous les moyens possibles permettant l'ascension sociale des enfants, mais cela dans la dignité, ce qui contribue à valoriser l'image sociale des mères.

La mobilité sociale ascendante se traduit par une rupture par rapport au faible niveau d'instruction des vendeuses :

Mes parents n'ont pas pu avoir de possibilités pour faire étudier. Je me suis sacrifiée pour qu'il fasse des études [Doña Leonora, Asoc8].

Tout comme chez les vendeuses de marchés, le faible niveau d'études des vendeuses de rue est lié au rapport différent aux études selon le sexe :

Ma mère aussi était un peu ignorante, parce qu'elle ne m'a pas fait étudier. Mes frères aînés, si, elle a fait étudier mon frère aîné. Pour moi non : petite, j'ai travaillé, je portais de l'eau, j'allais vendre du café [Doña Josefa, Asoc11].

Etant donné cette volonté quasi acharnée de réussite des enfants, on comprend donc que, dans le cas d'une reproduction de l'activité commerciale, les interviewées éprouvent un sentiment d'échec et de profonde déception, comme le montre Doña Demetria, dont les filles vendent également :

Moi, j'aurais voulu qu'elles soient autre chose mais pas vendeuses ! Mais, malheureusement, elle n'ont pas pu « décoller » : avant de terminer les études, elles se sont mariées [Asoc9].

De même, cette mère relate, avec auto-dérision, le décalage entre ses aspirations et la réalité :

Elle était en train d'étudier pour être secrétaire, la dernière année, on me l'a volée, il n'y plus de tout ça, il n'y a plus de secrétaire... Secrétaire de son mari ! (Elle rit) [Doña Marta, Asoc10].

La vente est l'activité par excellence associée au faible niveau d'études, chez les vendeuses elles-mêmes et plus largement dans l'opinion publique :

Si j'avais eu quelqu'un qui me paye l'université ou le collège, j'aurais été quelque chose, je n'aurais pas été commerçante [Doña Isabel, Asoc6].

En réaction à l'image stéréotypée de l'activité commerciale, les vendeuses développent, tout comme dans les marchés couverts, un discours parallèle, qui consiste à la qualifier de *profesión*, alors que ce terme désigne dans le sens commun une activité demandant un niveau d'études universitaires : certaines insistent donc d'autant plus sur les connaissances, les capacités nécessaires, qui, bien que non transmises par l'école, sont à prendre en compte. Les difficultés liées à la vente dans la rue et les savoir-faire qu'elles induisent permettent donc de valoriser l'activité commerciale, à travers l'image noble du sacrifice, et justifient, en même temps, le refus des vendeuses de voir leurs enfants l'exercer. La même vendeuse dit, par ailleurs :

Mes enfants étudient, ils ne vendent pas, ils étudient. Eux ne vendent pas dans la rue ! [Doña Isabel, Asoc6].

Tout comme les vendeuses de marchés, les *callejeras* soulignent l'importance d'entretenir de bonnes relations avec la clientèle, comme le montre cet extrait d'entretien avec Doña Olga, ex-secrétaire générale de l'association *Central San Francisco* :

Vendre, c'est la profession la plus difficile qui existe dans le monde parce qu'on ne peut pas être vendeur comme ça, seulement. On doit savoir vendre, connaître son client n'est-ce pas ? Parce que vous, vous ne pouvez pas être vendeuse si vous n'avez pas... Vous devez avoir un talent, une habileté pour pouvoir vendre et vous devez avoir ce charisme pour vendre [Asoc4].

Cette relation au client renferme là aussi la clef du succès :

Bien sûr, surtout, c'est être aimable. Alors, les gens viennent quand c'est comme ça, aimable. Et quelqu'un qui n'est pas comme ça, idiot, « Aïe, elle est méchante », entre eux mêmes, ils s'informent, non ? Alors, non, moi, je suis tranquille ici pour vendre [Doña Josefa, Asoc11].

Des relations plus ou moins durables et solides peuvent s'installer entre la vendeuse et son client. Doña Josefa, vendeuse d'artisanat, qui confectionne également elle-même quelques articles, a conclu des affaires avec un étranger qui achète en gros pour l'exportation :

J'avais des commandes avec le Monsieur, c'est un français je crois, il est grand ce Monsieur, il avait une entreprise de cuir, une année, il a emporté des flûtes de pan. Moi, je n'ai pas fait, j'ai acheté à des artisans, j'ai acheté. Et maintenant, c'est mon parrain de mariage, c'est lui maintenant. Il m'a demandé des gros gants, il m'a dit « Juanita, toi, tu sais » parce qu'il me connaît depuis des années, ce Monsieur. Ouh ! Aussitôt, nous avons travaillé, aussitôt nous avons fait, et à partir de là, j'ai un bon capital [Asoc11].

Ainsi, certaines relations de *caseros*, avec des clients privilégiés, peuvent se convertir en relations de parenté symbolique qui visent, tout comme dans les marchés couverts, à consolider les alliances favorisant la prospérité du négoce.

Mais pour rendre compte de la spécificité des vendeuses de rue et de leurs actions collectives, l'étude de leur organisation est primordiale.

1.2. Les associations

1.2.1. Créer une organisation

Une association est constituée au minimum de 21 personnes. Bien souvent, celles-ci exercent déjà l'activité de la vente bien avant de s'organiser syndicalement. Par exemple, dans l'association *Central San Francisco*, créée en 1970 et spécialisée dans la vente de produits artisanaux, certaines vendeuses vendent depuis plus de 30 ans¹⁴.

¹⁴ J'ai même rencontré une vendeuse qui vend dans cette rue depuis 40 ans [Asoc 10].

On y trouve deux types de trajectoires de vendeuses, d'une part, celles qui sont nées à La Paz, et d'autre part, les migrantes, originaires de différents départements boliviens, comme ceux de Oruro ou Potosi¹⁵ : celles-ci sont souvent arrivées à La Paz, en tant qu'employées domestiques : les parents placent leur fille dans une famille en ville, en général, à partir de l'âge de 12 ans. Les jeunes filles apprennent l'espagnol, indispensable à l'activité commerciale. Puis, la vente commence, au moment du mariage.

En 1970, les intérêts des vendeuses étant menacés, l'association *Central San Francisco*, l'effectif des 21 étant atteint, est créée. Elle est constituée aujourd'hui de 92 vendeuses.

Nous avons réuni toutes les personnes qui vendaient dans la rue, nous avons dit « Nous ferons notre association pour avoir plus de force ». L'union fait la force [Doña Olga, Asoc4].

La première étape est la désignation des dirigeant(e)s, appelés secrétaires généraux/ales, dont le principal critère de choix est, sans aucun doute, la combativité. Puis, différentes démarches doivent être effectuées pour la reconnaissance légale de l'organisation. Tout d'abord, il faut s'inscrire - moyennant finance- au Ministère du travail, ainsi qu'à la Municipalité [Amb17]. De plus, il faut que l'association soit affiliée à la fédération de *gremiales del comercio minorista de La Paz*.

L'association a une fonction principale : elle est une condition à la vente légale. Ainsi, les vendeuses de *frescos*¹⁶ et de salades de fruits de la place *San Francisco*, qui ont connu une expérience sous la forme ambulante, décident en 1989 de se regrouper en association, du nom de *1^{er} de Mayo*. Dix ans plus tard, cette association regroupe 70 vendeuses. Selon la secrétaire de relations, l'association est créée dans un souci de protection face aux agents municipaux, pour obtenir le droit de vendre sur cette place touristique et historique :

Pour que les autorités nous respectent parce que c'est un syndicat. Si ce n'est pas un syndicat, non, il n'y a pas... On nous chasse /.../ C'est important d'être organisé parce que nous sommes affiliées à la fédération, à la confédération. Elle est l'organisation matrice des

¹⁵ La partie plus biographique des entretiens m'a permis de rencontrer une certaine variété dans les origines : *Il y a des paisanos [personnes de la même origine] dans la Sagarnaga : du même village, à côté de Oruro. A La Paz, dans une association, il y a un mélange de gens originaires de Potosi, de Oruro, des pacéniens aussi [Doña Leonora, Asoc8].*

¹⁶ Jus de fruits à base d'eau bouillie.

vendeuses, eux, ils nous défendent /.../ Il y avait des descentes de police, [batidas], les rafles nous chassaient. Depuis qu'il y a un syndicat, non, on ne nous chasse plus. On nous chasse mais nous nous défendons toujours avec la fédération, si, avec l'aide de la fédération, nous nous défendons. [Doña Linda, Amb20]

Pourquoi donc n'avoir créé un syndicat qu'en 1989, alors que le processus de prolifération des espaces de ventes et d'associations sur le territoire de la capitale bolivienne commence dans les années 70 et s'accroît à partir des années 80 ? Certaines vendaient sur la place San Francisco bien avant. Elles sont dans l'obligation de s'organiser car c'est la forme de vente la plus répandue autour d'elles et la seule tolérée par la municipalité, à cette époque-là. C'est la seule manière de faire face aux menaces d'expulsion car, dans ce contexte de multiplication des associations sur le territoire pacénien, les vendeuses qui ne sont pas rattachées à un syndicat sont vouées à disparaître.

Ainsi, même si, pour un regard extérieur, les postes de vente situés dans la capitale donnent une impression générale de désordre et d'occupation spontanée de la rue¹⁷, en réalité, à partir des années 70 mais surtout 80, l'espace public est véritablement découpé, partagé, « quadrillé » par les associations : se constituer syndicalement est la condition préalable au droit à vendre sur un périmètre donné ; elle représente même le monopole de la vente sur ce territoire.

Cette vendeuse de jus de fruits, qui a repris le poste de sa mère il y a sept ans, relate les avantages d'être en association :

J'ai grandi sur cette place, oui, ma mère vend ici depuis 30 ans. J'ai 30 ans maintenant mais depuis que je suis toute petite, quasiment, elle m'emmenait en me portant. Ici, je connais tout /.../ Les soldats ne laissaient pas vendre, la mairie ne permettait pas parce que c'est une place historique et il ne devait pas y avoir de vendeuses [Bis]. C'est une place, ils ne laissaient pas : les soldats la frappaient, lui prenaient ce qu'elle vendait. Mais maintenant, nous vendons tranquillement [Doña Claudia, Amb18].

En contrepartie, la mairie impose des horaires de vente, limitée de 11h à 15h¹⁸ et après 17h. Pendant ce laps de temps, les vendeuses peuvent véritablement s'installer, s'asseoir sur un

¹⁷ C'est la perception de tous les touristes français que j'ai pu rencontrer lors de mes trois séjours à La Paz.

¹⁸ Cette réglementation est d'ailleurs valable pour l'ensemble du Prado, avenue principale de La Paz.

petit banc en bois, déplier leur parasol et crier pour appeler le client. Au contraire, en dehors de ces moments, elles doivent vendre de manière ambulante, en cachette [*de oculito*] : elles ne peuvent s'asseoir, sous peine d'être expulsées par les gendarmes : *Parfois, il y a des battues, alors, ils nous dérangent. Il continue à en avoir, les gendarmes arrivent. Ça continue : nous avons seulement des horaires, de 11h à 3h* [Doña Filomena, Amb16].

Doña Sonia, une *fresquera* âgée de 61 ans, regrette cette époque où la vente dans la rue était plus rare – où la concurrence était donc moins rude - et plus libre. Elle associe la régularisation de la vente à la création du syndicat et montre que le fait d'être rattachée à une association ne comporte pas que des avantages :

C'est un préjudice, c'est toujours un préjudice. Par exemple, il faut faire des réunions, il faut...Ca coûte de l'argent aussi. Il faut aller à la mairie, vous savez, mademoiselle, c'est se déplacer aussi. Mais quand c'était avant, il n'y avait pas de syndicat, normal, il n'y avait rien, quelqu'un vendait tranquillement /.../ Plus tranquille. Maintenant, non, au syndicat, il faut obéir, au syndicat, tout, oui. Sur tout, il faut obéir. Si nous sommes mal polies aussi, on nous expulse « allez-vous en ! », on dit. /.../ Nous devons faire ce que nous ordonne le syndicat. C'est comme un chef, comme un chef [Vous ne pouvez pas faire ce que vous voulez ?] On ne peut pas. Si, ambuler par ci par là, où l'on peut vendre mais comme ça, à un endroit, installée, non. Même entre nous, nous nous dérangeons : « Cette personne n'appartient pas à nous, alors, elle doit aller ailleurs » /.../ Oui, entre nous, si vous voulez venir vendre, à vous, nous ne pouvons le permettre. Ainsi, nous non plus, nous ne pouvons aller là-bas en face, ni de ce côté [Amb17].

Ainsi, en prenant l'exemple de l'association *1^{er} de Mayo*, on voit clairement que la création des syndicats des vendeuses contribue à une formalisation, à une régulation de la vente dans la capitale. Elle favorise en quelque sorte le contrôle de la vente, en la délimitant clairement dans le temps et dans l'espace. Même si tels ne sont pas leurs objectifs, on peut penser que les associations servent certains desseins de la municipalité, comme ceux de réduire, ou, en tout cas, de contenir, de maîtriser la présence des vendeuses dans la capitale. Cet exemple met en évidence le double jeu du syndicat : à la fois de protection et de contrôle, d'opposition et de recherche de compromis.

Appartenir à une association induit également certains coûts : les vendeuses doivent payer un droit d'affiliation, dont le montant varie en fonction de l'association¹⁹, ainsi qu'une cotisation mensuelle, variable elle aussi, mais le plus souvent égale à deux *bolivianos*. Cette contribution sert à financer les différentes démarches des dirigeants de l'association, comme le transport pour se rendre à la mairie, par exemple. Les cotisations permettent également de prendre en charge certains frais plus flous : les repas, les verres pris par le *directorio* [équipe dirigeante] après avoir solutionné un conflit, mais aussi ceux offerts aux dirigeants de la fédération. La gestion demande une certaine rigueur de la part de la secrétaire des finances [*secretaria de hacienda*] qui doit, en théorie, garder les factures pour rendre des comptes, lors de l'assemblée générale. C'est sur ce point précis que de nombreux conflits peuvent éclater en raison de certains abus.

Aujourd'hui, les associations n'acceptent plus de nouvelles vendeuses dans leurs rangs, même si celles-ci paient un droit d'affiliation : lors des différentes réunions, les demandes sont, en général, refusées. Par exemple, lors de l'assemblée générale de l'association *Mariscal Santa Cruz y Obelisco*, un dirigeant de la fédération intervient clairement dans ce sens : *Nous ne pouvons pas accepter plus d'affiliés alors que l'on veut nous faire disparaître.*

Une dirigeante de la fédération prend la parole à son tour : *Nous ne pouvons plus accepter d'affiliés. Que ceux qui veulent vendre nous excusent mais il faut garder le prestige de l'institution* [note d'observation, le 11/3/99].

Même la pratique consistant à acquérir un deuxième poste de vente pour la fille est proscrite ; lors de l'assemblée générale de l'association *Evaristo Valle*, la secrétaire générale indique clairement à une affiliée qui permet à sa fille de vendre à côté d'elle :

Vous avez le droit d'enseigner à vendre à votre fille mais à votre poste. Sinon, vous allez avoir des problèmes avec le commissaire, avec la fédération et avec l'Intendant [note d'observation, le 17/3/99].

¹⁹ Il s'élève à 40\$ pour l'association *Central San Francisco*.

Mais intéressons-nous de plus près au *directorio* [équipe dirigeante] des associations. Quel est le rôle des dirigeant(e)s ? Quelles sont les qualités requises pour exercer cette charge ? En quoi celle-ci diffère-t-elle de la fonction de *maestra* dans les marchés couverts ?

1.2.2. Les dirigeant(e)s

La secrétaire générale est une vendeuse élue chaque année ; elle a, avant tout, un rôle de défense des vendeuses :

Quand des problèmes se présentent, il faut aller solutionner à la mairie, par exemple, la mairie nous maltraite, ceci aussi il faut aller solutionner, parler à la mairie et n'importe quel outrage, nous devons les solutionner. La secrétaire générale, c'est pour défendre les autres, la base [Doña Demetria, Asoc9].

Quand les vendeuses relatent leur expérience de secrétaire générale, elles évoquent avec fierté les « œuvres » qu'elles ont réalisées dans l'intérêt de l'association. Ainsi, cette vendeuse de l'association *Central San Francisco* relate l'obtention de la personnalité juridique de son organisation, quand elle était dirigeante, en 1990 :

Je voulais démontrer ce que j'ai fait dans ma gestion, que j'ai travaillé. Ce qui manquait pour mon organisation, pour mon syndicat, ce qui manquait, j'ai fait ces choses, moi, oui, j'ai travaillé en faisant ce que l'on avait besoin pour notre défense. C'est pour notre appui, c'est pour que ces documents nous servent à nous [Doña Demetria, Asoc9].

La secrétaire générale doit également veiller à ce que toutes les vendeuses participent aux assemblées générales. Doña Camila, ex-secrétaire générale de l'association de vendeuses de jus de fruits de La Paz se souvient :

Mon plan de travail était, disons... La personne qui ne venait pas à la réunion, qui... Nous devons lui donner une sanction. La personne qui manquait, un dirigeant devait lui imposer une sanction. La personne, la camarade qui n'assistait pas aux réunions que l'on organisait, pareil, les manifestations, pareil [Asoc12].

Les secrétaires générales sont, en quelque sorte, les garants de l'intérêt général de l'association et doivent tenter d'empêcher le phénomène du « cavalier seul » pour reprendre les termes de Mancur Olson²⁰, à propos des individus bénéficiant des résultats engendrés par l'action collective sans engager aucun coût pour cela. Les vendeuses accusées d'être des « passagers clandestins » sont contraintes de payer une amende, exigée par la secrétaire générale elle-même.

Comme le montre cette dirigeante de l'association *1^{er} de Mayo*, elle se doit également de garantir le monopole d'une association sur un espace donné, autrement dit, de défendre là encore l'intérêt de l'association, mais cette fois-ci contre les vendeuses extérieures à l'organisation, notamment les ambulantes :

Parfois, beaucoup d'ambulantes viennent /.../ Je dois les chasser : qu'est-ce que je peux faire de plus ? Je dois les chasser parce qu'elles ne sont pas d'ici [Doña Linda, Amb20].

On retrouve certains aspects comparables à la définition du rôle des *maestras* : la défense des vendeuses et de l'intérêt général, du collectif, au détriment de l'intérêt particulier. Cependant, les points de similitude s'arrêtent là car on ne trouve pas ici la fonction de représentantes municipales. Même si l'on a dit précédemment que les intérêts syndicaux et les préoccupations municipales pouvaient parfois converger, il s'agit plus d'un effet pervers, en aucun cas formulé dans la définition du rôle du syndicat, dont la seule vocation explicite est la défense des affiliés. La fonction des secrétaires générales des associations est beaucoup plus claire et, par conséquent, sûrement plus efficace.

La secrétaire générale chapeaute également l'équipe dirigeante [*le directorio*] dans laquelle les responsabilités sont partagées. Elle se compose d'un(e) :

Secrétaire des finances ;

secrétaire de la presse et de la propagande ;

secrétaire des conflits ;

secrétaire des procès-verbaux [*actas*] ;

²⁰ Mancur Olson, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978.

secrétaire Porte étendard ;

secrétaire délégué à la fédération ;

secrétaire « porte-parole » [*vocal*] ;

secrétaire de relations ;

secrétaire d'organisation ;

secrétaire de sport et culture ;

secrétaire de bienfaisance.

Toutes ces charges ne se retrouvent pas forcément dans toutes les associations et plusieurs personnes peuvent en occuper une seule, le nombre moyen de dirigeant(e)s étant égal à 12²¹.

Quelles sont les qualités requises pour diriger une association ?

Globalement, la qualité la plus attendue chez la secrétaire générale est la combativité. Mais il faut préciser que j'ai surtout mené des entretiens avec des dirigeantes et les qualités requises semblent liées à la variable sexuelle. Les hommes sont davantage reconnus pour leur savoir, leurs connaissances, leur instruction, alors que les femmes dirigeantes sont réputées pour leur initiative, leur franchise, voire leur audace. Tout se passe comme si la direction syndicale était au départ réservée aux hommes, n'était pas un domaine « naturellement féminin ». Pour être dirigeante, il faudrait donc avoir certaines qualités supplémentaires permettant de rivaliser avec les homologues masculins et de compenser cette inégalité :

L'homme se comprend entre hommes, la femme non, ça ne se peut pas, on ne la prend pas beaucoup en compte. Mais, ça dépend aussi : si la femme sait être hardie, bavarde, n'importe où, elle peut entrer, comme un homme. [Doña Rita, Amb15].

Autrement dit, il faudrait une sacrée dose de courage pour faire face aux représentants du pouvoir, notamment municipal, majoritairement masculins.

²¹ Bruno Rojas, Silvia Fernandez, *La fuerza de lo cotidiano*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 29.

Moi, je n'ai peur de parler avec personne, avec l'autorité, et je ne mendie pas non plus parce qu'il est notre égal [Doña Camila, Asoc12].

En plus d'un caractère particulièrement audacieux, les dirigeantes auraient également un sens de la responsabilité plus aigu :

Pour moi, il y a une grande différence chez la femme. Comme moi, femme, j'ai plus de conscience. Au contraire, un homme est peu sérieux, l'homme n'est pas sérieux [Bis]. Ici, en Bolivie, les hommes ne sont pas sérieux. /.../ C'est très rare, un homme qui prend les problèmes à cœur, qui les résout de cette manière, non ! Moi, tout au moins, je n'ai pas confiance [Doña Camila, Asoc12].

Ainsi, on trouve certains arguments de « genre » dans les organisations syndicales. Même si les combats des vendeuses ne sont pas féministes et n'identifient pas les hommes comme les adversaires dans l'action collective, ils contribuent néanmoins à rendre les femmes plus visibles dans le sens où celles-ci se battent pour conquérir une place dans leurs propres organisations.

Si j'ai rencontré surtout des dirigeantes d'associations [plutôt que des dirigeants], c'est parce que l'écrasante majorité des *comerciantes minoristas* de rue est constituée de femmes. La présence des hommes dans la direction des associations est parfois justifiée par leur niveau d'instruction plus élevé : dans ce cas, les femmes elles-mêmes reprennent les arguments masculins. Il arrive également que les vendeuses avancent le fait que les hommes sont plus disponibles ; elles évoquent leurs difficultés à concilier leurs activités syndicale et commerciale, en tant que mères, seules responsables du foyer. En effet, certaines vendeuses refusent d'occuper une charge syndicale en raison de son caractère prenant :

Pour être secrétaire générale, il faut être, il faut arrêter d'être tout, d'être papa, d'être maman, le travail. [Doña Camila, Asoc12].

Doña Irma, secrétaire générale de la zone Sud, décide de mettre un frein à son activité syndicale, en tout cas, elle ne peut plus se rendre régulièrement à la fédération, située près de la place *San Pedro* :

Ca prend du temps, un, économiquement, deux, et trois, enfin, on se fait des ennemis sans motif. /.../ L'économie plus que tout : les transports, la nourriture. En haut, en plus, le déjeuner ne coûte pas deux pesos [bolivianos] : ça coûte six pesos, avec le déjeuner, et il n'est même pas bien. Après, le thé, une boisson. Au moins 20 pesos par jour non ? 20 pesos. 20 pesos fois 5 aussi de lundi à vendredi, ça serait 100 ; ce serait 400 [par mois]. Je devrais donc gagner au moins, les chaussures on dépense, 800 à 900, je devrais gagner pour pouvoir être tous les jours là-bas [luch2].

Malgré cette difficile conciliation des activités syndicale et commerciale et un niveau d'instruction plus élevé chez les hommes, certaines revendiquent une présence plus importante des femmes dans l'exercice de charges de direction, en mettant l'accent sur la spécificité des aptitudes « féminines » et en considérant que, de toute façon, cette charge peut s'apprendre sur le tas. Doña Olga, ex secrétaire générale de l'association *Central San Francisco* se souvient de la formation du *directorio* :

Alors, à partir de ce moment, il y a eu un secrétaire général, il y a eu beaucoup de personnes, les personnes qui étaient plus de lutte, alors, ces personnes ont pris la tête. Et nous avons fait reconnaître le livre des actes que nous avons avec le Ministère du travail, avec la fédération et la confédération. Nous avons tout tamponné. Et alors, depuis ce moment, l'association était fondée. Alors, beaucoup de personnes ont commencé à travailler et ont appris parce que tous doivent apprendre, parce que personne ne naît en sachant [Asoc4].

Le syndicat serait un lieu d'apprentissage et de formation de ses membres, une « école », ce qui permettrait de gommer partiellement l'écart sexuel vis-à-vis de l'instruction.

Je me souviens, par exemple, d'une des premières assemblées générales [le 19/11/97] à laquelle j'ai assisté : la secrétaire générale menait la réunion, respectant l'ordre du jour écrit sur le livre de *actas*. Je fus très surprise quand elle m'a avoué ensuite, lors d'un entretien, qu'elle était analphabète :

Sans lire, sans savoir écrire, j'ai assumé, mais je me débrouille de mémoire, de mémoire je me débrouille, moi. J'enregistre tout [entretien exploratoire, le 21/11/97].

Selon les femmes, les qualités qui priment pour exercer la charge de dirigeant sont, avant tout, des qualités morales. En témoigne cet extrait d'entretien avec Doña Isabel, Secrétaire Générale de l'association Villazón, située près du Prado, avenue principale de La Paz :

Je dis que seulement la personne qui a eu une vie bien triste depuis son enfance peut sentir le prochain. Mais ceux qui ont été élevés avec leurs parents surtout, ça ne les importe pas, plus leur importe eux, leur personne, mais ne ressentent pas pour le prochain. Ceci, c'est aussi un facteur. Et un autre aussi, c'est son éducation, les études : moi j'ai étudié. J'ai tout terminé première, six années d'écoles, après six ans, je suis allée le soir, à San Antonio, un collège, et là, en deux ans, deux ans et demi, j'ai eu mon bac /.../ Moi, par exemple, je suis honnête, je ne peux pas m'emparer d'une organisation, pour mes camarades, au moins, c'est ma condition de femme et mon éducation [Asoc6].

Elle fait le lien entre son enfance en tant qu'orpheline et sa capacité de compréhension des affiliées et l'on voit bien que le niveau d'instruction, même s'il est un critère non négligeable, ne suffit pas.

Ces qualités morales seraient liées à la condition féminine. Le manque d'instruction n'est pas perçu comme un obstacle à l'exercice de la charge de secrétaire, en vertu d'une conception de l'apprentissage sur le tas, perçu comme un processus s'étalant sur toute la vie : *Pour moi, c'est important que ceux qui ne savent pas, qu'ils sachent, qu'ils apprennent [Doña Isabel, Asoc6].*

Ainsi, l'expérience vécue semble souvent indissociable du parcours syndical car elle favorise l'empathie, présentée comme une capacité nécessaire à l'exercice de la charge de secrétaire générale. Tout comme le syndicat apparaît comme un lieu de formation, l'expérience vécue apparaît particulièrement instructive et représente un atout pour la fonction syndicale.

Doña Irma, secrétaire générale de la zone Sud, montre également le lien inextricable entre le parcours biographique et le parcours syndical :

Je me suis mariée mais ça s'est mal passé dans le mariage, j'ai à peine tenu 8 ans de mariage et je me suis séparée avec mes enfants très petits, bien petits et il n'y avait personne pour m'aider. J'ai beaucoup souffert. Alors, j'ai travaillé dans tout, tout, j'étais vendeuse de nourriture, j'ai été employée domestique, j'ai voyagé, j'allais dans les mines vendre de la viande, du poulet, tout, tout, tout. Alors, cette relation doit être de ce que..., j'aime le syndicalisme /.../ J'aime aider. C'est-à-dire, je pense que mes camarades ont aussi le droit de

gagner leur vie. Et il y a des personnes qui ont deux, trois postes, qui sont très riches et elles sont là, avec deux postes. Il y a des personnes qui sont aussi des mères, maintenant, la majorité sont des mères seules. Maintenant, non ? Je ne sais pas ce qui est en train de se passer, elles ont 4 enfants, 5 enfants, elles viennent, elles pleurent « On veut m'enlever le poste », disent-elles. Et c'est terrible ! Mais ce syndicalisme, c'est une manière de faire une œuvre sociale [Luch2].

Là encore, c'est l'identification en tant que mère et la difficulté d'élever seule ses enfants qui permettent l'empathie et le dévouement nécessaires à l'exercice de la charge syndicale. Si celle-ci se nourrit de l'expérience vécue, le parcours syndical influe à son tour sur la personnalité, il forme, façonne en quelque sorte les individus. Par exemple, une secrétaire générale de l'association *20 de Marzo*, spécialisée dans la vente de fruits, en haut de la capitale, participe pour la première fois à un congrès de la confédération, le 9 janvier 1999, dans la ville de Potosi. Comme souvent, les affrontements entre diverses tendances politiques y sont sévères :

Là-bas, ils ont jeté tant de dynamite, là-bas ! Mon caractère est plus dur : je n'ai peur de personne [Doña Julia, luch1].

Si l'activité syndicale s'avère être une formation individuelle particulièrement efficace, c'est aussi parce qu'elle est ponctuée de réunions permettant la transmission de valeurs.

1.2.3. Les assemblées générales

Même si le contenu des réunions peut diverger, leur forme, leur déroulement, se ressemblent et il semble important de s'y arrêter²². Les rencontres se déroulent dans les locaux de la fédération. Leur fréquence n'est pas fixe, mais elles ont lieu, le plus souvent, tous les deux mois et durent en général trois heures. Les distinctions hiérarchiques à l'intérieur de l'association sont clairement identifiables dans l'espace puisque les membres du *directorio* occupent la « table d'honneur » située sur l'estrade, alors que les vendeuses de la base sont assises sur des bancs ou par terre. La plupart du temps, des membres du comité exécutif de la

²² J'ai pu assister à cinq assemblées générales d'associations différentes. On s'intéresse là plus à l'aspect formel des réunions ; certains éléments de contenus seront traités dans la troisième partie relative aux protestations des vendeuses.

fédération ou de la confédération sont également présents pour discipliner les prises de paroles, accréditer le *directorio* [équipe dirigeante] et renforcer son autorité, ce qui a d'ailleurs plutôt l'effet inverse, en réduisant son autonomie. Ils sont également installés sur l'estrade et l'équipe de direction de l'association leur offre à boire. Les vendeuses de la « base » se placent plutôt par affinité et, même s'il reste de la place assise, certaines préfèrent s'asseoir par terre, au fond de la salle, en demi-cercle, ceci, je suppose, pour échapper au champ de vision du *directorio* : elles mâchent de la coca, tricotent, filent la laine, dorment, discutent (en *aymara*), nourrissent leur bébé au sein. Après une bonne heure d'attente, la secrétaire générale se lève, salue les « camarades » et annonce l'ordre du jour. Les points habituels sont les suivants :

- Correspondance reçue ;
- renseignements du *directorio* [équipe dirigeante] ;
- divers.

Le/la secrétaire de *actas* fait l'appel - l'assemblée générale ne pouvant avoir lieu si moins de 50% des affiliées sont présents - et chacun doit répondre « présent », ce qui donne un ton assez scolaire. Pour le premier point, la/le secrétaire de *actas* lit les demandes formulées et signées par les vendeuses de la base qui, par exemple, sollicitent l'autorisation de laisser leur poste à un membre de leur famille, ou qui demandent la conservation de leur poste pendant leur absence, en cas de voyage ou de maladie. On ne lit que les lettres des *compañeras* présentes à la réunion, ce qui est un moyen d'inciter à l'assiduité. Le fait de recourir à l'écrit, sous la forme épistolaire, apporte un côté solennel et formalisé en plus qu'il opère un deuxième « filtrage », mettant de côté les vendeuses analphabètes.

Puis, nous arrivons au deuxième point de l'ordre du jour : la secrétaire générale expose alors les différentes activités réalisées par les dirigeantes. Par exemple, lors de l'assemblée générale de l'association de *Obrajes* dans la zone Sud, le 22 mars 1999, elle relate l'aide financière apportée aux *cocaleros* (producteurs de coca), venus manifester à La Paz. Elle annonce également la volonté municipale de mesurer les postes de vente et de réduire leur taille. Enfin, elle rappelle que chaque vendeuse doit donner la somme de 20 *bolivianos* pour obtenir la personnalité juridique de l'association, en déplorant que certaines vendeuses refusent de payer, bien que cette mesure ait été approuvée en assemblée générale.

Enfin, le point « divers » est l'occasion de prises de parole et de réactions des participants sur les informations données par la secrétaire générale concernant les activités de l'équipe dirigeante, d'autres thèmes, ainsi que les sollicitations écrites. Dans ce dernier cas, l'auteur de la lettre doit se lever et s'exprimer, face au public. L'assistance réagit : en général, la vendeuse lève la main (*La parole, camarade ?*) et, seulement après que la secrétaire générale l'ait autorisée à parler (*Vous l'avez, camarade*), se lève, salue tout le monde en commençant par le dirigeant de la confédération, et donne son opinion sur le sujet. Après plusieurs interventions, la secrétaire générale appelle l'assistance à trancher sur les diverses sollicitations, en votant à main levée. Mais il arrive que ce protocole ne soit pas respecté et que les « choses débordent », notamment en cas de sujet particulièrement sensible. Par exemple, le 22 mars 1999, un jeune homme sollicite son affiliation à l'association : il prend la parole, redoublant de formules de politesse. Les réflexions spontanées entre voisines fusent autour de moi²³, sans que la parole soit demandée : *Il n'y a pas de vente. Comment des nouveaux vont-ils venir ? C'est un négoce de femmes. Est-ce que moi je vais être chauffeur ? Moi, je suis une femme. Si j'étais un homme, je pourrais travailler.* Ce qui fait bien rire certaines de mes voisines. Tout le monde parle en même temps, la secrétaire générale n'est plus maîtresse de la situation, et ne sait plus comment obtenir le silence. C'est pourquoi le dirigeant de la confédération exige la discipline : *Ces femmes sont des lions, des tigres, il faut avoir le respect de la base par le directorio et du directorio par la base. Demain, vous allez être aussi dirigeante.* Il appelle au vote à main levée : *Ceux qui sont d'accord ?* Une de mes voisines intervient : *Allez, ses compadres, levez la main !* Elle espère ainsi faire pression sur le vote, en dénonçant un système de favoritisme entre membres de parenté symbolique, allant à l'encontre de la volonté officielle de ne plus accepter de nouveaux postes de vente. Aucune main ne se lève. Une dirigeante, jugeant que ce vote ne s'est pas fait dans les normes, en raison de cette intervention, renouvelle l'appel au vote : quelques personnes votent pour l'affiliation et une vingtaine contre. Sur un total de 80 présents, la plupart s'abstient.

Ainsi, même si le protocole de l'appel, de la prise de parole, de l'ordre des interventions, l'observance d'une discipline assez stricte sont frappantes au premier abord, cette rigidité formelle est souvent outrepassée, dès que les débats deviennent houleux, en cas de conflits.

²³ Je suis située au fond.

Ces assemblées générales, ressemblant sur certains points à un tribunal, ont une fonction de jugement, d'élaboration de sanctions vis-à-vis de comportements déviants, de règlement de la vie interne de l'association. Par exemple, lors de l'assemblée générale de l'association de *Obrajes*, toujours dans le point « divers », l'assistance accuse une vendeuse d'abuser de l'espace de vente octroyé ; celle-ci, à la « barre », finit par s'excuser auprès du *directorio* et on l'applaudit. On y règle également un conflit entre deux vendeuses, là encore, au sujet d'un « mauvais partage » de l'espace de vente. Comme les adversaires s'insultent publiquement sur le lieu de vente, elles doivent, chacune à leur tour, exposer leur « version des faits », puis on écoute les témoignages des autres vendeuses. Ce jour-là, l'assistance vote l'absence de sanction : un premier avertissement est donné mais, en cas de récidive, la secrétaire générale annonce la suspension de l'activité commerciale pendant 15 jours. Sur l'ordre du dirigeant de la confédération, les deux adversaires doivent se serrer la main, en signe de réconciliation, et la foule applaudit [notes d'observation le 22/3/99].

Il arrive également que, dans le deuxième point relatif à l'*informe del directorio*, le budget présenté par la secrétaire des finances soit l'objet de désapprobation, d'accusation, comme lors de l'assemblée générale de l'association *Mariscal Santa Cruz y Obeliso* : les dirigeants auraient demandé 10 *bolivianos* par affilié, ce qui revient à 1380 *bolivianos* (à raison de 138 affiliés). Ceux-ci attendent donc la justification de l'utilisation de cette somme. Le détail des dépenses n'étant pas donné, le secrétaire exécutif de la fédération, Walter Garcia, exige qu'à la prochaine réunion il y ait une reddition précise des comptes.

A l'annonce de la fin de la réunion par la secrétaire générale, tous les participants se lèvent et se ruent vers la porte d'entrée pour être placés en tête de la file d'attente : une dirigeante fait barrage et les vendeuses ne peuvent partir qu'après avoir donné une participation financière d'un *boliviano*, échangé contre un petit papier, appelé *fichita*, preuve de la présence à la réunion. Ceci permet également d'éviter que certaines personnes ne partent avant la clôture de l'assemblée générale ; l'obligation d'assister aux réunions est ferme. Par exemple, lors de l'assemblée générale de l'association *Evaristo Valle*, la secrétaire générale rappelle les sanctions pour les non-assidus : une amende de 10 *bolivianos* est prévue pour une absence ; en cas de trois, est fixée une suspension de l'activité de vente pendant 15 jours. Ma voisine, qui depuis le début de la réunion veut partir, rétorque tout bas : *Je préfère payer 10 pesos et ne pas venir, je dois aller vendre, j'ai des obligations* [note d'observation, le 17/3/99].

A partir de cette présentation du déroulement « classique » des assemblées générales, on peut s'interroger sur la manière dont la parole est partagée. Lors des deux premières phases, ce sont surtout les dirigeantes qui s'expriment : la secrétaire de *actas* fait la lecture des sollicitudes. Et même si certaines personnes du public veulent intervenir, on les invite à le faire plus tard. Pour le deuxième point, la secrétaire générale prend la parole et ce n'est qu'au troisième point que la « base » peut intervenir. Et, en général, plus on monte dans la hiérarchie syndicale, plus le temps de parole est important : les représentants de la fédération ou de la confédération font de longs discours. Par exemple, lors de la réunion de l'association de *Obrajes*, un dirigeant de la confédération prend la parole sur la nécessité d'avoir la personnalité juridique : dans une intervention qui dure 17 minutes, il développe son opinion sur les sollicitations écrites des affiliées et influence donc directement le vote. La présence des dirigeants de la fédération ou de la confédération est très importante, ne serait-ce que parce que les réunions ont lieu dans les locaux de la fédération, ce qui renforce le rapport de subordination des dirigeants des associations vis-à-vis de ceux de l'organisation départementale : situés à la table à côté des dirigeantes de l'association, il arrive qu'ils leur soufflent certaines paroles à prononcer, ou donnent des conseils sur la manière de conduire la réunion. Ils interviennent également en cas de conflits sérieux qui menaceraient l'unité de l'association.

Par exemple, lors de l'assemblée générale extraordinaire de l'association *Rodriguez*, un membre du comité exécutif prend la parole contre les divisions internes au sein de l'association ; une vendeuse se présenterait comme dirigeante de l'association, grâce au soutien de Monsieur Yupanki, du parti CONDEPA [*Conciencia de Patria*] : *Si votre amie, votre sœur, votre comadre veut la suivre, vous devez leur dire « C'est une menteuse !.../ Vous devez vous prononcer maintenant. Nous devons savoir si vous allez appuyer la fédération, oui ou non ? »*. Un dirigeant de la fédération intervient à son tour : *l'association Rodriguez doit aller à la préfecture pour prouver que l'association de Petrona est fausse*. Puis la secrétaire générale de l'association confirme : *Doña Petrona m'a montré la liste des affiliées de son organisation avec les photos. J'ai dit : « Ce ne sont pas celles de Rodriguez, elles ne vendent pas - Si, elles vendent, elle a dit – Non, celles de Rodriguez sont de pollera et pas de vestido ! »*. Dans le point « divers », on se met d'accord sur la participation financière (arrêtée à 15 *bolivianos*) des affiliées pour la fête du carnaval. La dirigeante de la fédération profite de cet événement pour plaider à nouveau contre les divisions au sein de l'association : *Le*

carnaval, c'est le moment de montrer l'union, dans ce secteur, que la dame voit que vous êtes unies.

La secrétaire générale à son tour : *Avec cette division, nous voulons faire quelque chose de mieux.* Une autre propose : *mettre une pollera d'une seule couleur.*

Les dirigeants de la fédération sont là pour rétablir l'unité de l'association autour de la fédération de Walter Garcia, pour assurer l'appui de l'association à l'organisation départementale. Dans ce contexte, la fête apparaît délibérément comme un moyen de renforcer la cohésion de l'organisation.

Les interventions des membres du comité exécutif de la fédération servent aussi à élargir les débats et « conscientiser » les vendeuses sur les thèmes des actions collectives en expliquant les enjeux de manière pédagogique.

On note également une différence dans la façon dont s'expriment les participants, selon leur statut dans la hiérarchie syndicale : les dirigeants de la fédération parlent fort, alors que les interventions des secrétaires des associations et, a fortiori, des vendeuses de la base sont parfois à peine audibles, et ceci d'autant plus qu'il y a des pleurs de bébés ou d'enfants, des interventions spontanées quand les débats sont animés.... Le style et le niveau de langage ne sont pas non plus les mêmes : les vendeuses de la base, pour la plupart *de pollera*, parlent moins longtemps, sont émues, ont tendance à s'énerver ou à pleurer facilement, à relater plutôt des situations concrètes, au style direct, en imitant les différents personnages de l'action, allant même jusqu'à changer leur voix ; au contraire, les propos des dirigeantes de la fédération sont beaucoup plus abstraits, théoriques, ressemblant plus à des discours politiques et démontrent, au contraire, une grande maîtrise de la parole en public.

De plus, même si les hommes sont très minoritaires dans les associations et donc dans les assemblées générales, ils prennent plus souvent la parole que les femmes et souvent pour rappeler les règles de fonctionnement de l'assemblée générale.

C'est aussi lors des assemblées générales que l'équipe dirigeante nouvellement élue prend officiellement possession du pouvoir, comme lors de l'assemblée générale de l'association *Evaristo Valle* [le 17/3/99] : les nouvelles dirigeantes se présentent chacune, précisant la charge qu'elles occupent. Puis l'ancien secrétaire général remet publiquement les « biens » de l'association, qu'il sort un à un d'un *aguayo*, de manière solennelle : *Je vous remets le livre de compte-rendus de l'association, deux cahiers de 160 feuilles, 2 tampons, un ancien et un*

nouveau, une machine à écrire, un étendard de la fondation et un étendard datant de la personnalité juridique, les archives de l'association, les archives de tous les dirigeants antérieurs. Le dirigeant de la fédération invite l'assistance à l'applaudir :

Le camarade mérite des applaudissements parce que, dans d'autres associations, il faut demander aux ex-dirigeants qu'ils rendent. Son attitude est en accord avec sa personne : il travaille, il est humble, honnête [note d'observation, le 17/3/99].

Ce geste symbolise le relais entre l'ancienne et la nouvelle équipe, à travers la transmission des conquêtes et de la mémoire de l'organisation, en même temps qu'il légitime la nouvelle, avec l'aval de la fédération.

A toutes les étapes de la réunion, riche en rituels, la hiérarchie syndicale est clairement visible : des membres du comité exécutif de la fédération aux vendeuses de la « base », en passant par les secrétaires générales d'associations.

Les réunions ne sont pas les seuls moments de transmission de normes et de perception : les événements festifs, liés à l'organisation syndicale, sont aussi l'occasion de circulation de valeurs modelant l'individu en douceur, dans la distraction et le plaisir.

1.2.4. Les associations, des espaces de fêtes

Tout comme dans les marchés couverts, les occasions de fête ne manquent pas dans les associations, à une différence près : les frais sont ici pris en charge par les cotisations des affiliés, dont le montant est fixé en assemblée générale. Un local est loué pour le changement de secrétaires générales, pour l'anniversaire de l'association. On célèbre également le carnaval, la fête de La Paz, le 16 juillet, cette fois-ci sur le lieu de vente.

Prenons l'exemple de la *posesión* [prise de possession du pouvoir par la nouvelle équipe dirigeante] de l'association *Rodriguez*. La salle, louée pour l'occasion, est décorée d'*aguayos* et de l'étendard de l'association. Sur une sorte de mezzanine, visible par tous, se trouve l'orchestre. Vers 17h30, l'assistance, constituée d'environ 400 personnes, dont une écrasante majorité de femmes *de pollera*, se lève, chapeau à la main, et chante l'hymne de La Paz. On écoute ensuite divers discours : celui de l'ancienne secrétaire générale, d'une dirigeante de la fédération départementale de Cochabamba, du secrétaire exécutif de la fédération de La Paz,

Walter Garcia, d'un représentant du Ministère du travail et, enfin, de la nouvelle secrétaire générale de l'association. Les dirigeants de la fédération et autres « personnalités importantes » sont installés à une table spéciale, décorée de fleurs et de fruits, alors que les autres sont assis sur des bancs ou restent debout. Vers 18h, la remise du pouvoir suit un protocole précis annoncé par Walter Garcia lui-même : *Que tout le monde se lève avec le chapeau à la main. Ceux de la nouvelle direction, faites le signe de croix [à l'aide du pouce et de l'index] ou un autre signe si vous avez une autre religion.* Il demande alors de prêter serment puis d'embrasser la croix, faite avec la main. Suivi des autres membres du comité exécutif, il félicite d'une accolade les nouvelles dirigeantes et les recouvrent de confettis [Cf. photo n°9]²⁴. Un serveur, employé pour l'occasion, amène des coupes de pétillant avec des gâteaux, en commençant par les dirigeants de la fédération et la nouvelle équipe dirigeante. Sans oublier d'honorer la *Pachamama*, ils boivent et se congratulent mutuellement. Le groupe de musiciens commence alors à jouer doucement et tous les affiliés félicitent la nouvelle équipe dirigeante. On remet à la secrétaire générale une couronne de fleurs, ainsi qu'une assiette en argent. Vers 18h30, tout comme dans les marchés couverts, l'orchestre se met à jouer une traditionnelle *cueca*, dansée par les dirigeants de l'association et de la fédération, qui dure près de 20 minutes ; on les interrompt à plusieurs reprises pour leur servir à boire. Puis, les danseurs invitent les gens assis à former une ronde. Les symboles d'unité se mêlent aux signes de distinction hiérarchique [notes d'observation, le 21/6/99].

De même, le 15 juillet, la veille de la fête de La Paz²⁵, tous les postes de vente de la capitale sont décorés de lampions aux couleurs boliviennes. Dans l'association *Nor Sur Yungas*, à 20h, la fête s'installe peu à peu : les petits bancs sur lesquels les vendeuses sont habituellement assises sont disposés en cercle devant le poste de vente de la secrétaire générale. Celle-ci appelle les vendeuses à rejoindre le groupe, leur sert un cocktail à base d'orange, de *Singani* et d'eau et invite tout le monde à boire. Puis elle dispose au milieu du cercle, au creux d'un *aguayo*, des feuilles de coca ainsi que des cigarettes, et invite tout le monde à se servir. A quelques mètres de là, il y a une sono louée pour l'occasion.

²⁴ Lors des fêtes, les dirigeantes portent des vêtements somptueux, les tissus brillent et les nombreux bijoux étincellent [Cf. photo n°10].

²⁵ Cette fête ayant lieu un mois avant mon départ, de nombreuses vendeuses que j'ai connues m'invitent à venir les rejoindre ce soir-là sur leur lieu de vente. Je passe donc d'association en association, mais reste quand même plus avec la secrétaire générale de l'association *Nor Sur Yungas*.



Photo n°9 (en haut) : les nouvelle dirigeantes sont couvertes de confettis [notes d'observation, le 21/6/99].

Photo n°10 (en bas) : « Lors des fêtes, les dirigeantes portent des vêtements somptueux, les tissus brillent et les nombreux bijoux étincellent » [anniversaire de la confédération de *gremiales de Bolivia*, le 18/3/99].

Là encore, avant de boire, on rend hommage à la secrétaire générale. Un vendeur trinque avec une *cholita* : *Santé, camarade de lutte !* On échange des paroles sur les fêtes et les luttes passées : l'existence de l'association semble être au centre des discussions. On attend la venue de Walter Garcia qui, habituellement, fait le tour de toutes les associations. Un peu plus loin, l'association *20 de Marzo* n'a pas encore commencé la fête mais la secrétaire générale annonce déjà : *Nous allons danser jusqu'au petit matin.*

A proximité du cimetière, dans l'association *27 de Mayo*, la fête est déjà bien entamée : la secrétaire générale est en train de *ch'allar*, selon les termes des vendeuses elles-mêmes : elle sert à boire aux vendeuses, les couvre de confettis, les félicite, et verse du liquide sur le sol afin d'honorer la *Pachamama*, avant d'avaler le breuvage, en l'occurrence du whisky chaud avec du lait.

Comme dans les marchés, les fêtes sont l'occasion de resserrer les liens dans les espaces de vente et constituent, par là-même, des moments privilégiés de cohésion. De la même manière que lors des assemblées générales, les dirigeants de la fédération participent à tous les événements festifs dans les associations, ce qui renforce leur attachement à l'organisation départementale.

1.3. La fédération

1.3.1. Lieu de sociabilité et d'échange d'informations

Le siège de la fédération est un lieu assez spacieux : au rez-de-chaussée, on trouve un vaste hall muni de tables et de bancs, d'un poste de vente de café, thé et maté, ainsi qu'une salle de réunions. A l'étage, une grande pièce sert aussi de salle de réunions ; on compte également trois petites pièces, munies de chaises, de fauteuils. L'une est dotée d'une télévision ; une autre est occupée par une secrétaire employée par la fédération qui tape les différents écrits, attestations, convocations et qui a aussi une fonction d'accueil. Elle est la première personne à laquelle s'adressent les vendeuses ; c'est donc elle qui les aiguille, le plus souvent, vers les membres du comité exécutif de la fédération. Bref, on trouve suffisamment de lieux de discussions spontanées, autres que ceux destinés aux réunions, lors desquelles les discours

sont plus formels. Les longues heures d'attente lors des rendez-vous, des assemblées générales, sont des occasions d'échange entre vendeuses, quel que soit leur statut dans la hiérarchie syndicale, provenant aussi bien de la « base » que du comité exécutif, ou encore des équipes dirigeantes d'associations, l'appellation « camarades » ayant pour effet de niveler les rapports entre les individus, de gommer en quelque sorte cette hiérarchisation. Ces espaces sont des lieux où les débats soulevés en réunions se poursuivent en petits comités, pour approuver ou réprouver les idées défendues de manière plus formelle, où, avant les rassemblements, des alliances, des consensus se préparent et se construisent sur l'ordre du jour annoncé.

Certains dirigeants de la fédération sont là de façon quasi-permanente pour résoudre les problèmes exposés par les vendeuses de la base, comme par les responsables d'association. Walter Garcia, le secrétaire exécutif, est présent souvent en fin d'après-midi, il s'installe dans l'une des deux pièces situées à l'étage et tient une sorte de permanence où, chacune leur tour, les vendeuses viennent solliciter son appui en cas de conflits, le plus souvent relatifs à l'occupation d'un espace de vente. La fédération a un rôle d'arbitre dans les conflits. Par exemple, le 6 novembre 1998, deux vendeuses *de pollera* se rendent à la fédération. L'une d'entre elles est secrétaire générale de l'association *Graneros*, spécialisée dans la vente de vêtements ; elle relate un affrontement avec une vendeuse n'appartenant pas à l'association : cette concurrente vendrait le même produit qu'elle, en face de son poste de vente. Une membre du comité exécutif de la fédération, *de vestido*, la conseille : *Tu dois te faire respecter en tant que dirigeante.*

La secrétaire employée tape une convocation pour les deux camps adverses. La *compañera* qui accompagne signe également le papier, en tant que témoin des faits. Toutes les deux doivent attendre la signature de Walter Garcia, durant de longues heures, comme à l'accoutumée. C'est également le secrétaire exécutif qui réglera le différend entre les deux vendeuses : on se retrouve donc dans la situation d'un tribunal, où la fédération définit ses propres règles, ses propres normes et joue le rôle d'arbitre, d'auto-régulation, en plus des règles définies par la société globale.

On peut citer également le cas de Maria, une vendeuse de la rue *Tumusla* qui arrive en sanglots à la fédération, à cause d'un conflit avec sa voisine de poste qui utiliserait 1,60 mètres alors qu'elle ne dispose même pas d'un mètre. La délimitation des deux postes est régulièrement source de disputes, d'insultes... A tel point que la secrétaire de l'association

convoque les deux adversaires à la fédération, où seule Maria se rend. La situation se dégrade tellement que celle-ci est convoquée au commissariat mais n'y va pas. Le samedi 6 mars 1999, la police l'arrête et l'enferme au commissariat pendant une nuit : *J'ai 53 ans, on ne m'a jamais arrêtée, je n'ai pas d'antécédent*. Une dirigeante de la fédération lui dit d'attendre Walter Garcia et la rassure : *Ca va s'arranger, camarade. Comment peut-on aller à la police pour un poste ? Ceci doit être arrangé ici, à la fédération. C'est aller contre l'autorité de la fédération* [notes d'observation, le mardi 9/3/99]. Cette dame n'a plus qu'à attendre Walter Garcia qui va « juger » de la situation. Ainsi, on fait appel à lui comme à un ultime recours en cas de conflits interpersonnels qui ne trouvent pas de solution au sein des associations.

On se rend également à la fédération sans but précis, pour prendre des nouvelles²⁶ ou passer un moment agréable. Par exemple, lors d'une de mes visites à la fédération, deux secrétaires générales regardent à la télévision un feuilleton à « l'eau de rose » [note d'observation, le 1/12/98]. Le siège de la fédération apparaît également comme un lieu familial, certaines vendeuses viennent avec leur bébé ; j'ai pu également y rencontrer les deux fils, adolescents, du secrétaire exécutif de la fédération, Walter Garcia [notes d'observation, 14/12/98].

Le siège du syndicat est situé près du centre ville, il est donc facile d'accès et on peut tout à fait y passer un moment entre deux occupations. Les thèmes abordés peuvent être très liés à l'activité syndicale et/ou commerciale ; on y échange de l'information, des conseils, circulant, en général, du haut de la pyramide syndicale vers le bas, ou alors, des dirigeantes les plus anciennes vers les plus nouvelles, à niveau hiérarchique égal : par exemple, une ancienne secrétaire générale explique à une autre, récemment élue, qu'elle a demandé deux *bolivianos* à chaque affilié pour acheter une machine à écrire pour l'association. Elle l'invite à en faire autant [note d'observation, le 17/12/98].

La fédération est en même temps un lieu privilégié de distraction et il n'est pas rare que les vendeuses présentes soient prises de fous rires. Même si des débats houleux peuvent animer les échanges, l'ambiance est le plus souvent conviviale. Par exemple, à l'approche des fêtes de fin d'année, un sapin regorge d'éléments de décoration apportés par les affiliés et la

²⁶ Au départ, je me rendais toujours à la fédération avec un objectif précis, soit pour rencontrer quelqu'un, soit pour assister à une réunion. Puis, j'ai pris, moi aussi, peu à peu, cette habitude, car on m'invitait à participer aux diverses discussions, qui ne portent d'ailleurs pas seulement sur les domaines syndical et commercial.

perspective de Noël est un thème de discussion. De même, on peut évoquer l'exemple de Doña Angelica, ex-dirigeante de l'association de *Jugueras*, qui se rend régulièrement à la fédération, bien qu'elle n'exerce plus de charge de direction syndicale :

C'est que je peux rencontrer des personnes, des camarades que je ne vois jamais. Alors, nous nous disons bonjour, nous bavardons, nous échangeons des idées et rien de plus, après, je m'en vais [Asoc2].

Les différents événements qui ponctuent la vie de la fédération sont aussi l'occasion de fêtes, que l'on peut lire comme des « concentrés » d'interactions sociales : lors de son anniversaire, le 10 novembre 1998 (44 années d'existence), une palette assez étendue de personnes est invitée. Tout d'abord, les secrétaires générales, ainsi que les secrétaires porte-étendard et quelques vendeuses de la « base » de chaque association sont présentes. Puis, on trouve, bien sûr, les membres du comité exécutif de la fédération elle-même. La fête est le moment par excellence de briller, notamment par des tenues vestimentaires plus somptueuses les unes que les autres. On voit clairement la distinction entre les dirigeantes de la fédération, qui portent des robes de soirées, des chaussures à hauts talons, ont les cheveux permanentés, et les dirigeantes d'association qui, pour la plupart, revêtent leur *pollera*, aux tissus les plus raffinés. Tous les hommes ont sorti leur costume pour l'occasion. Chaque fois que de nouvelles vendeuses d'une association arrivent, elles inondent Walter Garcia, ainsi que d'autres membres du comité exécutif, de cadeaux : compositions florales, fruits, colliers de fleurs ; elles les recouvrent de confettis, manifestant ainsi leur gratitude et leur reconnaissance. Elles apportent également des caisses de bière, en signe de contribution. Ainsi, met-on à l'honneur les dirigeants de la fédération, en échange de leur attitude protectrice vis-à-vis de l'association, ou de leur soutien escompté.

Des personnes extérieures à la fédération sont également invitées. D'une part, on trouve des personnalités du domaine syndical, avec la présence de dirigeants de la fédération des *Juntas de vecinos*, des *transportistas*, des commerçantes au détail de El Alto, des vendeuses de feuilles de coca, des vendeuses de marchés couverts, et un représentant de la COB, avec laquelle il convient de réduire les tensions. L'anniversaire de la fédération est l'occasion d'élargir l'horizon des relations, de créer ou de consolider des alliances. Dans son intervention, Walter Garcia rend hommage aux différentes fédérations présentes, applaudies

par l'assistance. D'ailleurs, le slogan inscrit sur l'invitation est symptomatique de ce discours fédérateur : *Les riches n'auront pas la paix tant que les pauvres auront faim.*

D'autre part, certaines autorités politiques sont conviées, comme Julio Mantilla, conseiller municipal, du parti MPP, l'Intendant municipal ; les conflits semblent s'aplanir, une trêve est envisagée et les hostilités temporairement mises de côté. Alors que la mairie et la fédération de Walter Garcia sont de véritables adversaires dans la lutte, celui-ci affirme, dans son discours, *sa volonté de collaborer avec la Municipalité* [notes d'observation, le 10/11/98].

Bref, les relations diffèrent de celles exprimées dans le « tumulte » de l'action. Ces fêtes sont en quelque sorte des moments de pause, où les individus sont réunis pour un événement joyeux et où les rapports de force, même s'ils sont toujours présents, s'apaisent dans une volonté d'alliance pour l'avenir.

Si les fêtes servent à créer ou renforcer des liens vers l'extérieur, elles sont aussi le moment par excellence de souder les membres de l'organisation syndicale. Par exemple, le 28 mai 1999, la fédération départementale offre un repas pour la fête des mères. Y sont conviées les secrétaires générales des associations, ainsi que quelques vendeuses de la « base ». La salle de réunion, située à l'étage, est comble : vers 13h00, quelques membres du CE (hommes et femmes) s'affairent, disposent un maximum de bancs. Au dessus de la table, sur l'estrade, Walter Garcia inscrit sur un panneau d'affichage : *FEDERACION DE GREMIALES DEL COMERCIO MINORISTA. FELIZ MAMA.* Son geste, visible par tous, est quelque peu décalé, en raison du nombre important d'analphabètes parmi les vendeuses. En effet, la *cholita*, assise à côté de moi, me demande de lire. Walter Garcia et Julio Patiño (membre du comité exécutif) passent dans les rangs et embrassent chacune des vendeuses en les félicitant et les couvrant de confettis. Les femmes les remercient, émues, et leur offrent des fruits. Vers 13h30, Walter Garcia fait un discours de 10 minutes que les femmes écoutent attentivement²⁷ : *La vendeuse est une mère sacrifiée qui vend dans la rue pour ses enfants. Et avec le chômage des hommes, les mères sortent vendre. Elles sont beaucoup plus sacrifiées que les papas /.../ Aujourd'hui, c'est aussi un hommage à nos mères/.../ Vous vous bagarrez. Vous devez avancer avec dignité parce que vous êtes tous les jours dans la rue, parce que vous sortez manifester quand il faut se défendre./.../ Dans le commerce, il y a 80% de*

²⁷ Assise sur un banc au fond de la salle, je prends un maximum de notes. Ce ne sont ici que des bribes de son discours.

femmes. Je rends hommage aux mères avec toute mon affection et félicitations à toutes. [notes d'observation, le 28/05/99]. D'autres membres du comité exécutif interviennent pour les féliciter à leur tour et mettent en avant, eux aussi, le sacrifice maternel et celui de la lutte syndicale. Pendant ces discours, on distribue un ticket à chacune des vendeuses - il y en a près de 250 et beaucoup sont assises par terre - , qui sera ensuite échangé contre le repas du déjeuner. Une fois que celui-ci se termine, Walter Garcia s'exclame : *Que vive la fédération !* Et l'assistance de répondre : *Qu'elle vive !* Puis, tout le monde se lève pour partir ; on se disperse. Soudain, un membre du comité Exécutif se dirige agressivement vers un groupe de vendeuses d'une même association, jugées trop nombreuses à son goût – la fédération n'avait invité que les secrétaires générales accompagnées de quelques membres des associations - : *Comment ? Elles sont toutes venues ? Comme si nous, nous allions toutes venir de l'association ! Elles ne viennent pas pour manifester et elles viennent manger ici !* Une seconde dirigeante confirme : *Elles ne sont jamais venues manifester !* Enfin, un membre du CE intervient : *Calmez-vous, calmez-vous !*

Ainsi, le choix de célébrer la fête des mères n'est pas anodin : on sait que les enfants constituent le moteur principal de l'activité de la vente et que les vendeuses sont souvent seules responsables de leur foyer. Les discours touchent donc particulièrement les femmes présentes et tendent à unir les membres de l'organisation syndicale, quel que soit leur statut hiérarchique, autour de l'identification maternelle. L'épisode final apparaît comme une fausse note et montre que l'autorité des « supérieurs » demeure malgré tout ; ces gestes de générosité ne sont nullement gratuits mais visent l'adhésion à la fédération et la participation aux manifestations.

1.3.2. Lieu de réunions

Le comité exécutif se réunit habituellement tous les trois mois, mais il arrive qu'en cas d'urgence, notamment relative aux problèmes rencontrés par les associations elles-mêmes, des réunions extraordinaires soient organisées.

Il existe également des rassemblements départementaux de la fédération, où sont également conviés les secrétaires généraux ainsi que les secrétaires « délégués à la fédération » des associations. Les membres du comité exécutif de la fédération et, plus particulièrement, le secrétaire exécutif, Walter Garcia, informent les dirigeants d'association des différentes

étapes et des enjeux des protestations menées au niveau départemental²⁸, de manière assez didactique. C'est l'occasion de renforcer le consensus autour de la fédération, en utilisant le thème de la famille. Ce sujet revient souvent, soit pour évoquer le foyer des vendeuses mais aussi de façon métaphorique, pour désigner l'unité syndicale. Par exemple, lors de la réunion du 5 janvier 1999, le leader principal en profite pour exprimer ses vœux : *Que cette année soit une année de prospérité, de bénéfice, que vos enfants aient nourriture, éducation, que nous soyons tous les jours dans la rue. Félicitations.* [note d'observation, le 5/1/99]. Les discours des dirigeants de la fédération sont longs²⁹ - durent, en général, plus de dix minutes -, comprenant des explications, des références juridiques, des slogans. On a ensuite quelques interventions des dirigeants d'association, selon le même protocole que lors des assemblées générales mais la prise de parole semble plus ordonnée et les « débordements » sont rares. Walter Garcia démontre de réelles qualités d'orateur : il a devant lui un texte qu'il ne regarde pratiquement pas, fait beaucoup de gestes, parle fort sans crier. Bref, il a toutes les qualités d'un meneur.

Certains éléments attractifs sont à prendre en compte : ce jour-là, la fédération offre le déjeuner aux responsables d'associations et, à la fin du rassemblement, à 18h45, les membres du comité exécutif invitent tout le monde à faire la fête (Au total, on compte 150 personnes dont 40% de femmes, pour plus de la moitié *de pollera*) : ils poussent les bancs, servent des verres de *Cuba libre* (alcool à base de rhum et de coca-cola). Walter Garcia porte un toast : *Bonne année, année de lutte et de victoire !* Il arrose le sol du breuvage pour la *pachamama* et invite tout le monde à boire : *Santé !* Puis il ouvre une bouteille de pétillant, dont il arrose l'assistance. On envoie la musique ; une sono est installée pour l'occasion. A la demande générale, le bal est ouvert par une *cueca*. Puis on forme des grandes rondes au centre desquelles quelques couples dansent des rocks, la *cumbia*. La bière coule à flot, comme à l'accoutumée.

Les fêtes ponctuent le rythme des réunions de l'organisation syndicale. La danse est aussi un moyen de briser la répartition de l'espace ; pendant les réunions, les membres du comité exécutif sont visibles de tous, situés sur l'estrade, et les secrétaires d'associations sont assis sur des bancs ou par terre. Pendant la danse, les dirigeant(e)s de la fédération invitent les

²⁸ Voir troisième partie.

²⁹ Relativement aux interventions très courtes des secrétaires générales, conviées ce jour-là.

responsables d'associations, flattées et émues, les corps se rapprochent, les barrières hiérarchiques sont moins visibles.

Un nombre important d'éléments formels des réunions peuvent être analysés comme des facteurs de consensus favorable à l'action collective : le protocole concernant la prise de parole, la multiplication des règles de politesse, les qualités d'orateurs et de pédagogues des leaders, la métaphore familiale et autres expressions consensuelles utilisées (*Nous, la famille gremial*, ou *Nous la classe travailleuse gremial*), les slogans, les cris de ralliement, le ton militant, les nombreuses reformulations faisant référence aux textes juridiques comme aux situations concrètes, le développement d'une certaine vision du commerce de rue (*travailler sous la pluie pour nourrir les enfants*)... Les réunions apparaissent comme des rites favorisant la perpétuation de normes et de valeurs communes, la construction d'un socle de perceptions et de significations³⁰, indispensable à l'émergence d'actions collectives.

Si les réunions favorisent la construction d'un « nous », elles sont aussi l'occasion de désigner les adversaires, comme la mairie, les associations de voisins, les entreprises privées, les divisionnistes qualifiés de traîtres... En identifiant des ennemis et en réprouvant certains comportements à l'intérieur des organisations, ces rassemblements participent aussi à une auto-régulation, grâce à l'énonciation de principes moraux, définissant le bien et le mal. Certains éléments attractifs tels que les repas, les fêtes, sont à prendre en compte car ils visent à renforcer l'unité au sein des organisations.

Ces facteurs de cohésion ne doivent pas occulter l'organisation verticale et hiérarchisée visible à travers la répartition de l'espace, la distinction vestimentaire : les hommes membres du CE sont plus souvent en costume cravate que les dirigeants de l'association, et les femmes, en haut de la hiérarchie syndicale, moins souvent *de pollera*. En plus de ces signes extérieurs, il y a la circulation de l'information du haut de la pyramide, des membres du comité exécutif, vers les vendeuses de la base, en passant par les responsables d'association et la distribution inégale des temps de parole suit le même schéma.

De même que le processus de prolifération des associations sert, en quelque sorte, les intentions municipales de contrôle de l'activité commerciale sur l'ensemble du territoire de La Paz, d'une certaine manière, la fédération, veille, lors des réunions, à ce que la vente se

³⁰ Dans le sens de « cadre de l'action collective », expression de David Snow et Robert Benfort, empruntée à Erving Goffman, *Les cadres de l'expérience*, Paris, Les éditions de minuit, 1991.

déroule selon les normes établies lors de négociations avec la municipalité, comme le montre Doña Ximena, secrétaire de la fédération :

Nous devons aussi reconnaître, bien que cela ne nous plaise pas : il y a des gens qui exagèrent dans le volume [des marchandises exposées à la vente], ils occupent beaucoup d'espace, et parfois, ils le font de manière anti-hygiénique. Et cela, le public l'observe et parfois, cela attire l'attention. Par exemple, moi aussi j'écoute les émissions, je vois la presse, il y a des critiques, on dit : « Les commerçantes occupent les rues. La mairie, que fait-elle ? Pourquoi ne les retire-t-elle pas ? » Il y a cette demande et cela se fait publiquement. Mais nous, toujours dans les assemblées ou quoi que ce soit, nous leur disons toujours « Nettoyez ! Ne vous étendez pas ! respectez les heures de vente ! » Nous sommes toujours en train de les rappeler à l'ordre dans chaque réunion à laquelle nous participons, toujours, cette orientation parce que non seulement, cela nuit à eux, mais aux dirigeants parce que n'importe quel accord, n'importe quel règlement est signé par le comité exécutif. Et nous, qui ne nous faisons pas respecter, obéir, nous sommes mal devant la mairie elle-même [Asoc3, secrétaire de conflits de la fédération].

Dans les réunions, les membres du comité exécutif de la fédération jouent un double rôle, à la fois de protection et de contrôle des vendeuses.

1.3.3. Les membres du Comité Exécutif

Les 176 dirigeants de la fédération sont élus pour quatre ans, le comité exécutif actuel étant en place depuis 1997. Il est composé de 43,75% de femmes³¹.

Tout comme dans les associations, il existe une division du travail entre les diverses responsabilités des dirigeants : Secrétaire général, de relations, d'organisation, de conflits, de *Actas*, de finance, de presse et propagande, de défense syndicale, des sports, de relation avec les femmes, de bienfaisance, de culture, de statistiques, porte-étendard, de coopérative et logement, délégué à la confédération, délégué à la COD [Central Ouvrière Départementale], du comité civique, et *vocal*.

Les membres du CE sont en général d'anciens secrétaires généraux d'associations ; on ne peut exercer les deux fonctions en même temps.

³¹ Ces données proviennent de la liste des dirigeants de la fédération, le 1^{er} août 1997, procurée par elle-même.

On a un véritable rapport de conseillers de la part des membres du comité exécutif, en vertu d'une certaine ancienneté de la direction syndicale, vis-à-vis des responsables d'associations. Doña Ximena, dirigeante de la fédération, définit une sorte de « code de bonne conduite » à adopter dans les réunions :

Beaucoup de camarades commencent à crier, je les laisse pour que ça sorte, mais ça passe et je leur dis « Un instant, camarades, ne vous exaltez pas », je leur dis parce qu'il y a des moments, elles arrivent à des mots grossiers et ce n'est pas bon. On doit savoir se cultiver avec la parole et surtout, on doit savoir quels mots envoyer : ce ne sont pas des insultes. Je n'aime pas ça, moi. J'aime qu'on parle mais qu'on te parle bien, pas les insultes, comme ça, ces choses, ce n'est pas bon, ce n'est pas bon [Asoc3].

Savoir s'exprimer, ne pas être trop timoré sans pour autant s'emporter, savoir se défendre sans s'énerver, trouver le ton juste et les arguments percutants : autant de facultés liées à l'art de la parole et utiles à l'exercice de charges syndicales qui sont enseignées par les plus expérimentées.

Le contact avec les dirigeants les plus anciens permet donc un apprentissage « sur le tas » de la fonction de dirigeante, ce qui dépasserait le domaine proprement syndical et rejaillirait sur l'ensemble de la personnalité, comme le relate Doña Irma, secrétaire générale d'une association de la zone Sud :

Moi, vous allez toujours me voir dans le bureau de Walter Garcia /.../ Je suis en train d'écouter tous les problèmes qu'il arrange. Toujours, toujours. « Tu es toujours là ? – C'est que j'aime bien ». Et j'apprends aussi, non ? Bien que je sois vieille. Mais les gens n'arrêtent jamais d'apprendre [Luch2].

Si la hiérarchisation syndicale est visible par le port du vêtement - on l'a vu, l'immense majorité des vendeuses de la « base » est *de pollera* et les secrétaires générales d'association le sont aussi plus souvent que les membres du comité exécutif, majoritairement *de vestido*³² -, cela semble lié au niveau d'études plus élevé des dirigeantes de la fédération. Ainsi, on retrouve, au sein de l'organisation syndicale, le même découpage que dans la société globale, les positions les plus prestigieuses socialement se retrouvant justement au sommet de la

³² En tout cas pour celles régulièrement présentes à la fédération. Certaines dirigeantes soulignent que même si les membres du CE *de pollera* sont nombreuses, elles se rendent rarement à la fédération en raison notamment de la difficulté de concilier la vente et l'activité syndicale.

hiérarchie syndicale. Selon les propos des vendeuses, la relation unissant les membres du comité exécutif, *de vestido*, et les autres, *de pollera*, ne se traduit pas ici en termes de discrimination, mais semble être un rapport de protection, comme le montre Doña Ximena, secrétaire de « conflits » de la fédération :

La sensibilité fait beaucoup parce que nos gens, parce qu'elles sont de pollera ou des personnes ignorantes, sont maltraitées. Mais vous pouvez demander, beaucoup de camarades sont venues me voir, elles m'estiment parce que je les traite différemment, jamais je ne leur fait de mal [Asoc3].

Cette attitude protectrice reste, par définition, foncièrement inégale, en s'appuyant sur la supériorité des dirigeantes de la fédération et « l'ignorance » des vendeuses de la base.

Mais sur quoi s'appuie cette « supériorité » des membres du CE de la fédération ? Quelles sont les qualifications requises pour exercer cette charge ?

Globalement, l'accent est mis davantage sur le niveau d'études que pour les dirigeants d'association. Ce dirigeant de l'association *Central San Francisco* montre l'écart entre les secrétaires généraux d'une association et ceux de la fédération :

Moi, je suis de la matière, parce que oui, ils sont, disons, qu'ils savent théoriquement, ils ne le savent pas. Je suis de la matière /.../ Des situations que j'ai vécues, je connais, moi. Bien sûr, je suis de la matière, de la matière de la bataille [Don Ricardo, Asoc13].

Mais, là encore, la distinction sexuelle semble pertinente : même si, quel que soit leur sexe, les dirigeants de la fédération ont un niveau d'instruction supérieur à celui des secrétaires d'associations, l'écart entre les hommes et les femmes est présent et les hommes sont considérés comme ayant un niveau d'études supérieur à celui des femmes. Doña Angelica, membre du comité exécutif, explique :

J'ai appris de force : quand il y avait quelque chose, je devais me bagarrer. Les hommes ont fait des études, ils ont le baccalauréat, ils sont professeurs mais les femmes, nous avons appris jour après jour, dans la bagarre [Asoc2].

Les hommes seraient mieux armés pour entrer dans le domaine syndical, en raison de leur bagage scolaire supérieur, alors que les femmes se lanceraient dans le syndicalisme, à partir

du moment où elle doivent défendre leurs sources de travail. L'apprentissage se fait dans la lutte et il est tout de suite orienté vers des objectifs à court terme :

Bon, dans le comité, nous avons, par exemple, nous avons des hommes, des gens plus préparés, par exemple, ce sont Don Julio Patiño, qui a fait des études de droit, et a un peu plus de préparation pour la manière de voir, Don Luis Pacheco qui est ex-fonctionnaire du ministre du travail et ainsi, nous avons des gens plus préparés qui se sont consacrés en dernier au commerce. C'est comme ça. Mais la femme a plus été au foyer, toujours mère de famille, et, de là, nous venons les dirigeants gremial. Mais l'homme est un peu plus préparé parce que ce sont des ex-personnes de lieux importants, il y a des travailleurs en usine, des ex-travailleurs en usine, de toutes sortes. Alors, je sens qu'eux sont plus préparés que la femme, mais ici la femme est plus à la portée des camarades (compañeras), je crois que c'est comme ça [Doña Ximena, Asoc3].

Les qualités requises pour être dirigeant diffèrent selon le sexe du dirigeant interviewé. Les hommes insistent en général plus sur le niveau d'instruction, comme l'explique ce secrétaire de relations de la fédération :

C'est l'éducation que peut avoir une personne, et ceci est le facteur prépondérant pour être dirigeant : quand on a, par exemple, des études /.../ Certaines personnes ont arrêté les études et il leur manquait un, deux ans, mais, d'une certaine manière, ils ont la possibilité d'apprendre plus /.../ En général, restent comme dirigeants ou sont des dirigeants réguliers ces personnes qui, d'une certaine manière, ont réalisé leurs études secondaires. Dans mon cas, ce n'est pas que je me vante, j'ai eu mon bac il y a longtemps mais ce que j'aime personnellement, c'est continuer à lire : je lis, je lis, je m'informe de tous les problèmes mêmes les récents. Et moi, dans ce cas, par exemple, aujourd'hui précisément, je veux que ce soit un souvenir pour vous, de ce que je suis en train de dire sur le facteur de l'éducation, par exemple, j'étais très inquiet : quelle décision va-t-on donner au niveau mondial, par exemple, au problème de Pinochet ? [Don Pedro, Asoc1, le 26/11/99]

Puis il poursuit tout un développement sur la présence de Pinochet en Angleterre, le caractère international du délit... Comme souvent, les entretiens avec les hommes dirigeants de la fédération se convertissent en discours politiques qui semblent tout préparés, ils parlent fort

en général³³, habitués à prendre la parole en réunion ; ils valorisent l'instruction mais, plus que cela, il s'agit aussi d'ouverture d'esprit et de capacité à tenir un discours politique sur la situation sociale du pays et, plus largement, sur la politique nationale et internationale.

Même si d'autres qualités sont préconisées, comme la « moralité », « l'honnêteté », l'instruction semble être un préalable pour les hommes. L'écart entre le niveau d'études des dirigeantes d'associations et celui des membres du comité exécutif, s'explique car savoir lire et écrire apparaît comme une condition indispensable à l'exercice de la charge de dirigeant de la fédération :

C'est un requis élémentaire, basique pour être exécutif tandis que dans les organisations, parfois, on accepte des personnes que ne savent pas lire, écrire mais elles peuvent conduire l'organisation ou diriger parce qu'elles savent bien parler l'espagnol. Mais il y a toujours certaines petites choses négatives : pour lire, par exemple, certaines ordonnances, certains articles, par exemple, sur le revenu, de la municipalité, on doit savoir lire et interpréter, un peu discerner ce qui est compris et si c'est bien ou mal en faveur des affiliés [Don Pedro, Asoc1].

Bien qu'elles sachent lire et écrire et que certaines aient même le baccalauréat, les femmes n'insistent pas sur ce point dans les entretiens et mettent plutôt en avant, une fois de plus, la combativité et les qualités humaines : *C'est la force de lutte, être bonne, le caractère [Doña Angelica, Asoc2].*

Et certaines se battent pour conquérir un espace plus important dans la direction syndicale³⁴ :

Nous voulons faire l'égalité entre l'homme et la femme. Par exemple, je me souviens quand j'étais petite, l'homme seulement était dirigeant, non la femme. La femme était toujours sur le côté et ça, pour moi, ce n'est pas bien. C'est bon que tout le commerce au détail soit porté par les femmes parce que nous y consacrons notre temps non ? S'occuper de notre foyer, s'occuper de notre négoce, notre famille et tout. Le commerce nous aide beaucoup. Par exemple, un homme travaille, c'est pour le salaire mais nous, nous avons le pain de chaque jour, c'est-à-dire que nous gagnons ce jour, nous mangeons, nous nous habillons, nous le

³³ Certains ne répondent d'ailleurs pas aux questions posées et utilisent toujours le « nous » pour parler d'eux-mêmes. Ces entretiens permettent surtout de déceler les objectifs officiels de la fédération.

³⁴ Nous savons que 80% de la population active occupée dans le commerce au détail est constituée de femmes et que, par ailleurs, la population féminine ne forme que 43, 75% du comité exécutif de la fédération.

faisons. Nous nous donnons les moyens d'augmenter le capital et aussi, nous sommes tranquilles à la fois économiquement et matériellement. [Doña Ximena, Asoc3].

Pour revendiquer une plus grande place des femmes dans la direction syndicale du commerce au détail, cette membre du comité Exécutif relate la capacité des vendeuses à administrer seules leur négoce. Autrement dit, la faculté de vendre et de gérer le budget familial démontrerait leur capacité à occuper une charge de direction syndicale. Cette conquête en tant que femmes actives et indépendantes doit tendre vers un deuxième combat : obtenir une place au sommet du syndicat, à hauteur de la participation dans l'activité commerciale.

Le fait que la plupart sont des femmes seules, qui sont donc responsables de leur foyer, est à prendre en compte pour appréhender le rapport des femmes aux charges syndicales. D'ailleurs, dans le cas, plus rare, où elles ont un époux, exercer un poste de direction syndicale ne se fait pas sans heurts, comme le montre Doña Angelica, membre du comité exécutif, qui s'est rendue aux différents congrès de la confédération nationale :

Je suis allée à Santa Cruz, à Trinidad, à Cochabamba, à Sucre. Je vais aller à Potosi [au prochain congrès, le 9 janvier 1999]. Avant, jamais je n'avais pris l'avion, c'est grâce au syndicat. Mon mari ne voulait pas la première fois que j'ai voyagé « Tu ne vas pas y aller ! » il disait. Si, j'y suis allée et après, à chaque congrès, je vais. /.../ A Trinidad, je suis restée trois semaines, je ne voulais plus revenir, je me disais « Mon mari va me jeter de la maison » (Elle rit) [Asoc2].

On voit bien que le syndicalisme est suffisamment prenant pour qu'il entraîne certains conflits conjugaux autour du temps passé au syndicat. Par exemple, une dirigeante se confie : *L'autre fois, quand je suis restée tard ici, mon époux m'a grondée : « Encore une fois, tu étais là-bas ! »... Et lundi, c'est son anniversaire.* Un membre du comité exécutif lui répond alors, en s'identifiant au rôle d'époux : *Tu dois l'attendre avec le repas, Il ne faut pas venir ici. Il faut cuisiner pour lui* [note d'observation, le 12/2/1999].

Ainsi, le fait que la plupart des femmes soient seules responsables de l'administration du budget familial constitue sans doute un atout, car c'est déjà un premier pas vers l'indépendance féminine : l'expérience syndicale pour la défense des sources de travail, s'inscrit dans la continuité d'une émancipation déjà entreprise. A ce propos, le lien entre le parcours syndical et le parcours biographique est parfois frappant : par exemple, Doña

Ximena, secrétaire de la fédération de La Paz, se lance plus que jamais dans le syndicat à partir du moment où son mari la quitte, et où elle ne doit plus faire face à sa résistance.

Le fait que les commerçantes soient en grande majorité des femmes est un deuxième argument de taille pour revendiquer une part plus importante des femmes dans la direction syndicale :

La femme se confie plus à la femme. De cette manière, nous allons... les gens s'ouvrent plus, ils n'ont plus cette crainte. Par exemple, avant, on disait, on la convoquait à la fédération quand elle se comportait mal ou comme ça, pour un problème sur le lieu de vente, ouh ! C'était la terreur, la fédération, maintenant, non, /.../ Elle avait peur de venir, elle disait « Ouh ! », comme si on la convoquait au commissariat, c'était ça avant. Mais maintenant non, on leur explique bien le problème, on les rappelle à l'ordre parce que, en premier lieu c'est entre sœurs, que l'on fait le négoce, on ne peut pas être en train de bagarrer [Doña Ximena, Asoc3].

Ainsi, la présence féminine parmi la direction syndicale permettrait une plus grande proximité entre la fédération et les vendeuses de la base. Notons au passage que l'on retrouve un peu le principe de sororité, présent dans les discours féministes, qui gommerait les rapports hiérarchiques entre vendeuses.

D'ailleurs, lors d'une discussion avec un membre du comité exécutif, Doña Ximena, secrétaire de « conflits » de la fédération, nous interrompt pour me donner un tract de l'organisation « Centre de Promotion de la femme Gregoria Apaza », dont le siège est situé à El Alto, qui organise une manifestation contre la violence conjugale, le 26 novembre 1998, à l'occasion des 50 ans de la Déclaration Universelle des droits de l'homme. Elle accompagne son geste des paroles : *Pour les droits humains de la femme parce qu'il n'y a pas de droits de l'homme sans droits de la femme* [note d'observation, le 26/11/98]. Même si cette dirigeante fait figure d'exception, cela signifie quand même que ces préoccupations de « genre » ne sont pas absentes et qu'il y a bien une certaine sensibilisation des dirigeantes de la fédération à ces thèmes d'inspiration féministe, se traduisant par une réflexion sur la division sexuelle du pouvoir au sein de la fédération. En effet, parmi les dirigeants de la fédération, la présence des femmes dans le comité exécutif n'est toujours pas acquise, comme le montre l'attitude plutôt machiste de ce secrétaire de *actas* de la fédération, dont la femme vend :

Par exemple, moi, mon épouse, pourquoi va-t-elle être ici ? Elle n'est jamais venue. Elle va à son association, elle appartient à son association, elle va aux manifestations, aux réunions, comme ça, pas à tout, quand il y a... Elle va à ses réunions, quand il y a un événement mais ici, non, ici, elle ne doit pas... Ici, elle va venir et elle doit... Par exemple, elle est allée vendre à six heures du matin, c'est pour ça, comment va-t-elle perdre son temps ? /.../ Moi, comme homme, moi, je ne pourrais pas permettre qu'elle soit ici, quand il y a..., elle a du travail à la maison, /.../ Qui cuisine ? Moi, je n'aime pas déjeuner dans la rue, je mange chez moi [Don Roberto, Asoc7].

Ainsi, l'instruction, l'éducation, la compréhension, l'empathie, le sens du sacrifice, l'intégrité, la moralité, l'honnêteté sont les principales qualités et aptitudes nécessaires à l'exercice des charges de direction syndicale avec, on l'a vu, un ordre de priorité différent selon le sexe du dirigeant interviewé, l'instruction occupant le premier rang pour les hommes.

Quels sont les fondements de l'autorité du leader principal, Walter Garcia, secrétaire exécutif de la fédération ?

D'une part, on peut évoquer certains éléments relatifs à sa personnalité ; il est indéniablement doté d'un certain charisme, lié à ses qualités d'orateur et de pédagogue déjà évoquées. Il sait se rendre indispensable car il représente un ultime recours dans les conflits, signe les papiers importants. Et les vendeuses, qui ont besoin de lui, doivent toujours l'attendre car il arrive, à chaque fois, avec plusieurs heures de retard. Tout le monde le salue et l'applaudit. Malgré cette relation quasi-idolâtre, ses comportements sont des démonstrations de proximité avec la « base ». Chose frappante, alors que pratiquement tous les membres du CE sont en costume/cravate, le leader principal porte une tenue beaucoup plus décontractée, et notamment le jean, comme si son statut dans la fédération était suffisamment élevé pour ne pas avoir à montrer son prestige à travers l'apparence vestimentaire.

D'autre part, sa légitimité se fonde surtout sur des éléments objectifs relatifs à son parcours biographique : il était vendeur de *salteñas*³⁵. Et le fait de vendre est un critère primordial :

³⁵ Beignets de viande.

Il y a des gens qui se mettent dans la fédération et dans la confédération, qui ne sont pas gremialistas, qui ne sont pas commerçants gremialistas, ce sont des diviseurs [dividores] des partis politiques, que l'on connaît parce que ce sont des orateurs qui veulent la tête de la fédération ou de la confédération. Ici, légalement, le dirigeant de la fédération ou de la confédération doit être commerçant minorista, bien justifié, des commerçants évidents /.../ [Et Walter Garcia est commerçant aussi ?] On dit qu'il vendait des salteñas, alors, il est commerçant au détail, disons, comme ça, de salteñas qu'il faisait mais il est commerçant, lui. Vous le saviez ? Garcia, oui, il connaît. [Don Ricardo, Asoc13].

Le niveau d'étude sert également à légitimer, valider l'autorité du leader : la vente de *salteñas* permettait à Walter Garcia de financer ses études de sociologie³⁶. Il incarne donc, à lui seul, les deux types d'exigences requises pour exercer la fonction de dirigeant : d'un côté, par la vente, une proximité, une faculté d'empathie par l'expérience vécue et, de l'autre, l'instruction valorisée pour exercer cette charge.

1.4. Alliances syndicat / partis politiques

Aujourd'hui, il existe en réalité trois fédérations départementales : celle chapeautée par Monsieur Yupanki, du parti CONDEPA [*Conciencia de Patria*], celle dirigée par Orlando Quispe, anciennement du parti UCS [*Unión Cívica de Solidaridad*] et, depuis récemment, affilié à ADN [*Acción Democrática*] et, enfin, celle de Walter Garcia, affilié à MPP [*Movimiento Popular Progresista*]³⁷. Lors des élections du nouveau comité exécutif, en 1993, Walter Garcia l'emporte avec 280 voix de plus que Zenón Yupanki, qui crée une seconde

³⁶ Ceci explique d'ailleurs qu'il accueille favorablement ma demande. Il est fier de me préciser, lors de notre première rencontre [le 18/11/97], que lui aussi a suivi des études universitaires en Sociologie.

³⁷ Lors de mon enquête de terrain, je n'ai suivi qu'une seule fédération, celle de Walter Garcia, dont les effectifs sont les plus importants (elle regroupe 241 associations en 1999), mais aussi parce que toutes les associations que j'ai étudiées y sont affiliées. Le manque de temps est une des raisons pour lesquelles je n'ai pu étudier les deux autres. Mais il faut ajouter que les relations entre les trois organisations sont particulièrement tendues et agressives et, si je m'étais penchée sur une autre organisation, il est évident que celle de Walter Garcia m'aurait fermé les portes. Comme l'écrivent Florence Weber et Stéphane Beaud de manière éloquente, au sujet de l'enquête ethnographique : « En travaillant auprès de certains enquêtés (qui appartiennent à un réseau, à un groupe, à un « clan » ou à une « clique »), vous vous coupez nécessairement d'autres réseaux ou d'autres sous-groupes qui sont, dans l'espace local d'interconnaissance, rivaux ou concurrents du vôtre /.../ Une image résume assez bien cette situation : en randonnée, vous suivez un chemin et en même temps vous ne cessez d'être confronté à des bifurcations : si vous prenez à droite et poursuivez un bon bout de chemin, il vous sera très

fédération. Cette division reflète un conflit politique plus large : « la bataille qui existe entre le chef de Conciencia de Patria [CONDEPA], Carlos Palenque, et le maire, Julio Mantilla, arrive jusqu'au secteur des *gremiales*, en identifiant deux bandes partisans de chacun des dirigeants politiques nommés, qui, sans pouvoir calmer leurs esprits, se sont battues avec, comme résultat, plusieurs blessés » [El Diario, La Paz, le 29/9/93]. Quant à la troisième fédération, dirigée par Orlando Quispe, elle voit le jour en 1997, au moment où Walter Garcia est réélu avec 185 voix.

1.4.1. Victimes ou acteurs de la sphère politique ?

Ces divisions politiques au niveau départemental rejaillissent sur les associations de vendeuses. En général, les conflits que connaissent les associations portent sur l'ingérence politique donnant lieu à des divisions internes, ainsi que sur les problèmes financiers. Il arrive aussi que ces deux éléments se mêlent. Par exemple, l'association *20 de Marzo*, composée à la fois de *comerciantes minoritas* et de *rescatistas* originaires des *Yungas*³⁸, spécialisées dans la vente en gros de bananes et de papayes, connaît une crise profonde en juillet 1999, comme l'explique Doña Julia, secrétaire générale de l'association :

Depuis le début, oui, vous savez, ce problème a commencé à cause des ex-dirigeantes. Nous avions 4 dirigeantes qui sont restées 4 ans... Ici, en Bolivie, généralement, une dirigeante fait une gestion de deux ans. Mais ces dames, politiquement, parce qu'elles sont de ADN, ont été 4 ans... Nous aurions continué avec cette dirigeante parce que, nous aussi, nous l'avons élue mais ces dirigeantes sont allées vendre des postes en dollars, sans consulter les bases, sans faire de réunions. /.../ Ces dames ont dit qu'elles avaient tous les droits parce ce qu'elles étaient Adenistes, elles pouvaient faire et défaire. « Je suis au pouvoir » disaient-elles [Luch1].

Toujours est-il que les vendeuses finissent par élire une nouvelle équipe de dirigeantes, en janvier 1999 et réclament que la lumière soit faite sur l'état des finances de l'association, ce qu'en août 1999, elles n'ont toujours pas obtenu. La comptabilité des organisations est souvent problématique car, entre autres, viennent se greffer des jeux d'alliances politiques, dont la part financière est insaisissable. En adhérant à un parti politique, certaines dirigeantes

difficile ou coûteux de revenir en arrière pour prendre à gauche », cf *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte, 1997, p. 126.

³⁸ Région semi-tropicale.

obtiennent l'appui de celui-ci, ce qui les pousse même à abuser de leur pouvoir, en échange d'un soutien électoral³⁹. Les divisions internes aux associations de vendeuses comme la scission en trois fédérations reflètent donc des luttes plus larges, entre divers partis politiques.

Cependant, dans tous les discours des dirigeants, ceux-ci démentent formellement nouer des relations avec les partis politiques et s'opposent fermement à ce type de conduite. On a donc un certain fossé entre le discours et la pratique.

La fédération est toujours divisée et cela nous dérange un peu : la politique nous a divisés [Don Roberto, Asoc7, secrétaire de *actas* de la fédération].

On a l'impression, dans les discours, que les organisations syndicales de vendeuses de rue subissent ces ingérences politiques et ne sont nullement acteurs de ces alliances. Globalement, au delà du discours syndical officiel qui, pour le dire de manière caricaturale, présente les dirigeants syndicaux comme des « victimes » des partis politiques, il faut bien sûr prendre en compte les bénéfices que ceux-ci retirent de ces alliances.

En effet, les dirigeants défendent toujours le caractère apolitique de la fédération et de la confédération auxquelles ils appartiennent, c'est même l'argument principal évoqué par les membres de la fédération de Walter Garcia pour valider, légitimer celle-ci, contre ses deux concurrentes :

Notre fédération d'ici, la fédération d'ici, de la rue Yacuma est l'originale, la véridique, celle qui a toujours été à côté des gremiales. Au contraire, les deux autres fédérations, pseudo fédérations, qui existent sont en faveur de politiques [Doña Ximena, Asoc3, dirigeante de la fédération].

Mais certains propos montrent que les choses sont plus complexes car une certaine conception de la politique serait tolérée, comme en témoigne cet extrait d'entretien avec un dirigeant de la confédération nationale :

Pour être exécutif, pour avoir une moralité, parce que si l'on n'a pas de moralité, bon, les choses marcheraient mal. Premièrement. /.../ Deuxièmement, qu'est-ce qu'il va faire quand il

³⁹ Dans le prochain chapitre (V), nous verrons que cet aspect est très lié aux batailles concernant l'espace de vente.

va être dirigeant ? Quels projets a-t-il ? Et avoir le consensus majoritaire pour l'être, oui ? Et il doit laisser la politicaillerie [politiqueria] mais il doit faire la politique du secteur, être attaché au secteur, chercher les revendications du secteur [Asoc5].

D'emblée, les actions de la fédération s'orientent contre les autorités municipales et gouvernementales ; elle mène donc un combat politique au sens large pour la défense des intérêts des commerçantes et agit au cœur de la sphère politique.

Jusqu'où peut-on donc aller pour obtenir gain de cause ?

Le même dirigeant de la confédération ne s'oppose pas aux ingérences politiques lors de congrès nationaux de la confédération :

Tout arrive dans un congrès, tout, il y a des introductions politiques, ça, c'est sûr /.../ Bon, ça, c'est la démocratie, tous ont le droit de penser, de participer, donner ses idées parce que nous ne sommes pas dans un gouvernement dictatorial où l'on nous impose, non ? En démocratie, tous doivent exprimer leurs connaissances, non ? [Asoc5].

En réalité, on voit bien que le discours contre les ingérences politiques se heurte à certaines perceptions s'appuyant sur les principes de liberté individuelle et du pluralisme politique, visibles dans le droit syndical. En effet, on peut lire dans les statuts de la confédération nationale le principe relatif à l'indépendance syndicale : « Les *gremiales*, nous entendons par indépendance l'action déterminée par une conduite libre de toute influence ou pression officielle de la part du gouvernement, une action que n'est pas subordonnée aux projets d'aucun parti politique ou position sectaire. Cela n'exclut pas la nécessité de lutter pour les revendications de caractère politique qui correspondent aux intérêts de la classe ouvrière organisée syndicalement, tout comme cela ne prive pas les affiliés du droit à adhérer à une idéologie politique ou d'appartenir à un parti politique et embrasser la religion en accord avec ses croyances »⁴⁰

La limite entre les deux, le pluralisme politique, d'un côté, et les divisions dues aux ingérences politiques n'est pas toujours très nette :

⁴⁰Confederación sindical de trabajadores gremiales artesanos, comerciantes minoristas y vivanderos de bolivia, « Principios generales», *Constitución, declaración de principios y estatutos*, La Paz, Bolivia, p. 13.

Dans cette fédération, il y a de tous les partis, des gens de tous les partis. Il y a beaucoup de camarades, peut-être qu'ils se nourrissent avec ça, non ? Mais eux, ils doivent laisser leur parti à la porte parce que c'est la devise de la fédération. Par exemple, le camarade Walter était du MPP, parti de Julio Mantilla, /.../ Maintenant, par exemple, Don Manuel Hernandez est du MIR, Il y a d'autres camarades de ADN, il y a de ADN, il y a de UCS, de tous les partis. [Doña Ximena, Asoc3].

Par ailleurs, on sait que le dirigeant de la confédération, Francisco Figueroa, est sénateur du parti UCS et que Walter Garcia est lui-même conseiller municipal, suppléant de Julio Mantilla, du parti MPP. Pour autant, cette fonction politique ne semble pas poser de problème, comme le montre Doña Irma, dirigeante d'une association de la zone Sud :

Non, ce n'est pas politique. Bien sûr maintenant, pour entrer au Conseil, pour nous aider, on lui a donné le second poste au conseil municipal pour la UCS, et ceci nous convient. Cela nous convient /.../ Ce n'est pas pour son profit, c'est plus pour nous aider. Bien sûr, il a besoin aussi de gagner sa vie/.../Bien sûr, parce que on le paie au Conseil, on paie, il a un salaire. Et nous, nous l'appuyons, et nous allons toujours l'appuyer, Don Walter. Il est dans le parti où il est ; oui, c'est pour la..., pour nous aider syndicalement [Luch2].

Ainsi, l'alliance avec les partis politiques semble tolérée à partir du moment où elle sert les intérêts syndicaux. Mais avouons quand même que la limite qui définit ce seuil de tolérance est ambiguë, et, nous le verrons dans la troisième partie relative aux luttes des vendeuses, les croisements syndicat/partis politiques sont à analyser dans des contextes particuliers de choix tactiques, à partir d'exemples concrets de protestations.

La question des alliances avec la sphère politique appelle automatiquement une interrogation sur le financement des dirigeants, thème tout aussi tabou. Ceux qui s'expriment sur ce sujet disent ne recevoir aucun salaire :

C'est sacrifié, bien sûr que c'est sacrifié, je vous le dis, c'est sacrifié. Par exemple, moi, avec le temps, beaucoup de temps, beaucoup d'années, et beaucoup de monde, parfois, il y a des commentaires disant que l'on a un salaire, mais ce n'est pas comme ça, il n'y a aucun salaire, rien, rien. Il n'y a rien, seulement, comme je vous le dis, c'est par amour que nous sommes ici, en train de servir la base. [Doña Ximena, Asoc3].

Ceci expliquerait notamment que, sur les 176 dirigeants de la fédération, seule une minorité y est régulièrement présente, notamment lors des rassemblements du comité exécutif, et que l'absentéisme est important. Cependant, il faut quand même prendre en compte certaines rétributions, même si celles-ci sont jugées dérisoires par les dirigeants :

Aucun membre ne reçoit un salaire, simplement, parfois, quand nous allons à une assemblée ou à une réunion, les secrétaires générales reconnaissent avec un minimum de 10 pesos, 20 pesos, ce qui ne signifie rien, non ? C'est plus notre service de vocation d'ici, de l'exécutif de la fédération [Don Pedro, Asoc1].

De plus, les nombreuses gratifications ne sont pas à ignorer : les dirigeants de la fédération sont systématiquement invités lors d'anniversaires d'associations, où on leur sert un repas. *Parfois, on sert un bon plat ou parfois, dans certaines organisations, on sert des sandwiches mais nous ne pouvons nier l'affection de ces personnes, alors nous acceptons* [Don Pedro, Asoc1].

Etant donné le nombre élevé d'associations dans la capitale (300), cet avantage est loin d'être négligeable. De même, dès qu'une association a besoin de l'appui de la fédération, elle se doit d'offrir à manger et à boire aux dirigeants. Cette coutume est presque incontournable : elle sert en quelque sorte de rémunération, en échange des « services » rendus par les dirigeants de la fédération.

Concernant le financement de la fédération elle-même, à chaque assemblée générale d'association, celle-ci verse la somme de 20 *bolivianos*, provenant de la participation des vendeuses, démarche indispensable à la signature du livre de *actas* par Walter Garcia, qui conditionne la validité de la réunion.

En échange de l'aide apportée par les membres du comité exécutif aux différentes associations, les vendeuses, et, plus particulièrement, les dirigeantes des associations, multiplient les actes de reconnaissance. Par exemple, lors de la fête de la fédération, on offre des colliers de fleurs, des caisses de bière... [note d'observation, le 10/11/98]. L'appui syndical est donc vraiment considéré comme une faveur en contrepartie de laquelle il faut manifester des signes de gratitude.

Malgré tout, l'activité syndicale des membres du comité exécutif reste bénévole, bien que certains se rendent au siège de la fédération presque tous les jours pour y tenir une sorte de permanence : l'absence de rémunération représente peut-être une des pistes d'explication des

alliances avec la sphère politique. On l'a vu, le dirigeant de la confédération, Francisco Figueroa, est sénateur du parti UCS et Walter Garcia est lui-même conseiller municipal, suppléant de Julio Mantilla, du parti MPP. D'un côté, les dirigeants syndicaux justifient leur entrée dans la sphère politique par la défense des intérêts de vendeuses et, de l'autre, pour les partis eux-mêmes, avoir un lien avec le monde syndical est particulièrement intéressant au niveau électoral.

Ce « délégué à la fédération » de l'association *Central San Francisco* est très critique quant au financement des dirigeants par la politique :

Les dirigeants ne perçoivent pas, ils perçoivent seulement par la politique, rien de plus. Bien sûr, la politique leur donne dans la poche, ils sont contents ! C'est pour ça, ils ne veulent pas changer, c'est pour ça que Walter Garcia continue d'être exécutif de la confédération /.../ Ils ont de l'argent. Et les partis politiques viennent offrir aux dirigeants [Don Ricardo, Asoc13].

Ainsi, les dirigeants syndicaux sont liés à certains partis politiques qui leur apportent leur soutien tout en comptant sur l'appui des membres de la fédération, lors des périodes électorales. Ces alliances syndicat/partis politiques entraînent des divisions, des désaccords voire des conflits à tous les niveaux de l'organisation syndicale. Et l'on retrouve les mêmes frictions au niveau de la confédération.

1.4.2. Affrontements politiques pour le contrôle de la confédération

Le comité exécutif de la confédération se renouvelle tous les trois ans, lors du congrès auquel assistent près de 1500 délégués émanant des 38 fédérations départementales. Presque chaque congrès de la confédération doit être interrompu en raison des différentes pressions politiques exercées pour le contrôle de la direction des *gremiales*. Par exemple, le IXème congrès réalisé à l'Alto, en septembre 89, se solde par la division en deux comités exécutifs : l'un autour de Julio Patiño, du MIR [Mouvement de la Gauche Révolutionnaire] et l'autre dirigé par Francisco Figueroa, du MNR [Mouvement National Révolutionnaire] qui aurait, selon certains congressistes, reçu aussi l'appui de CONDEPA [Conscience de la Patrie]. Ce parti populiste, fondé en 1988 à partir d'une radio populaire (RTP), donne la parole aux femmes d'origine *aymara* et favorise la valorisation de l'identité *chola* en mêlant la dimension féminine et des aspects ethno-culturels. Le syndicat des *Gremiales* semble être un relais idéal pour encadrer les vendeuses et en faire un bastion électoral important du parti. Mais cela n'est pas du goût de tous les responsables syndicaux et, pour s'opposer à ces jeux d'influence,

la fédération départementale organise, par exemple, en 1991, une manifestation contre l'ingérence du parti CONDEPA dans l'organisation syndicale et « en défense de l'unité de la famille des *Gremiales* »⁴¹.

La confédération reste néanmoins divisée en 1992, lors du Xe congrès, et deux camps sont encore identifiables aujourd'hui, dont l'un est dirigé par Hugo Asunción qui déclare son opposition ferme à la direction de Figueroa, la fédération de Walter Garcia étant rattachée à la confédération de Figueroa et celle de Yupanqui à l'organisation de Hugo Asunción.

Pendant mon séjour à La Paz, après 11 ans de pouvoir de Francisco Figueroa, une certaine tension entre celui-ci et les dirigeants de la fédération s'installe, comme l'expriment les paroles de Don Pedro, secrétaire de relations de la fédération :

Il [Francisco Figueroa] s'est maintenu politiquement, année après année, il a changé de couleur politique et lui, comme exécutif maximum de la confédération, d'une certaine manière, agit mal, ou alors les autorités ont pensé qu'il était le propriétaire de tous les commerçants. C'est pour ça sûrement que Figueroa appuyait des partis politiques déterminés, spécialement lors des joutes électorales nationales. Alors, il recevait un dividende économique et c'est pour ça qu'il s'est maintenu et c'est pour ça qu'il y avait cette lutte avec la fédération [Asoc1].

Ainsi, selon les cas, l'alliance avec la politique est acceptée, tolérée, ou condamnée, proscrite. On voit bien que ce jeu d'influence avec la politique est à replacer dans un ensemble de stratégies. Il est présenté, selon les cas, comme bénéfique ou néfaste au combat des *gremiales*. En l'occurrence, il semble que, comme on se situe dans la capitale, la confédération et la fédération, dont les sièges se situent tous les deux à La Paz, s'affrontent quant au partage du pouvoir entre Walter Garcia et Francisco Figueroa.

Lors d'un rassemblement départemental de la fédération [le 5/1/99], Walter Garcia prend la parole devant les dirigeants d'associations et le secrétaire exécutif de la confédération nationale, Francisco Figueroa, lui-même :

Avec beaucoup de franchise, Francisco Figueroa, nous n'allons accepter aucun traître : CONDEPA a payé le congrès à Sucre, rompant l'unité et celui qui rompt l'unité sème la division. Santa Cruz, Villazón ont été financés par CONDEPA. Il y a une avancée

⁴¹ Bruno Rojas, *La Batalla por las calles*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 27.

institutionnelle à La Paz. CONDEPA est en crise. CONDEPA était une possibilité pour les secteurs les plus pauvres mais ce qu'il a fait, c'est diviser et nuire au secteur. La conséquence est la fédération de CONDEPA, qui est l'instrument d'un parti politique. Nous ne pouvons pas faire des gremiales des subalternes. Les décisions sont organiques. Nous réfléchissons de manière collective. Nous devons le dire à Figueroa (En le regardant) [notes d'observation, le 5/1/99].

Cet avertissement public montre l'état de tension entre le dirigeant de la fédération et celui de la confédération et l'on assiste ce jour-là à un véritable procès du dirigeant de cette dernière. Un membre du comité exécutif de la fédération poursuit :

Pancho Figueroa a connu 3 gouvernements, depuis 11 ans. Il doit y avoir du changement. Quelles améliorations avons-nous vues ? Nous sommes à la même place. /.../ La fédération de La Paz doit être candidate pour le congrès. Nous avons des gens très qualifiés ici. Il doit avoir un changement de beaucoup de dirigeants [5/1/99].

Ce rassemblement a lieu 4 jours avant le congrès national de la confédération, où un nouveau comité exécutif doit être élu : l'enjeu, pour la fédération de La Paz, est d'occuper la tête de la confédération. Le membre du comité exécutif de la fédération de La Paz ajoute :

La Paz va appuyer Pancho (Figueroa) mais seulement si Pancho fait que La Paz soit à la confédération pour tout ce qui s'est fait à La Paz [le 5/1/99].

Walter Garcia se retrouve finalement en deuxième position au comité exécutif national, juste après Francisco Figueroa. A partir de ce moment, les rapports en termes de rivalité entre les deux dirigeants se convertissent en relation de collaboration, ce qui montre qu'au-delà de la question des liens avec la sphère politique, un des enjeux de critique de l'organisation nationale était bien un enjeu de pouvoir.

Quant aux rapports des organisations du *comercio minorista* avec la Centrale Ouvrière Bolivienne, ils sont de plus en plus distants, en raison notamment de ces luttes intestines d'origine politique.

1.4.3. Eloignement vis-à-vis de la COB

Du côté des fédérations de vendeuses, on reproche à la Centrale Ouvrière de ne pas suffisamment tenir compte des demandes du secteur commercial, à la fois dans les manifestations qu'elle impulse et dans sa structure. Par exemple, on peut lire dans la presse bolivienne : « Ces dernières années et en raison des licenciements massifs des travailleurs des entreprises privées et nationales et du manque d'emploi, les rangs des *gremiales* se sont grossis jusqu'à atteindre près de 900 000 dans tout le pays. Ce facteur numérique fut un des principaux arguments pour que les *gremiales* réclament plus de représentativité dans la COB et la révision de sa structure organique qui, jusqu'à aujourd'hui, garde comme pilier fondamental le secteur ouvrier salarié » [La Razón, La Paz, le 5/6/96].

Quant aux dirigeants COBistes, ils considèrent, au contraire, qu'ils prennent en considération les préoccupations des *gremiales* dans leurs revendications [pliego], censées représenter l'ensemble des travailleurs boliviens. Mais la COB ne reconnaît pas officiellement l'existence de l'organisation départementale en raison, principalement, des alliances entre le syndicat du commerce au détail et les partis politiques et de la division en trois fédérations :

Comme elles sont divisées, supposons que nous, nous accréditons les trois, nous serions en train de légaliser les trois. Alors, nous, qui allons-nous reconnaître ? A celui-ci, celui-là, il y a un problème organique [dirigeant de la COB, le 19/8/99].

Selon ce dirigeant, les appels de la COB à l'unification des deux confédérations et des trois fédérations sont toujours restés vains :

Personne ne veut renoncer à ses intérêts personnels ou... Intérêts personnels, enfin, ils ont des intérêts politiques, chaque groupe, alors, ils ne veulent pas renoncer à leurs intérêts. Par conséquent, c'est difficile d'appeler à un congrès d'unité, c'est difficile [dirigeant de la COB, le 19/8/99].

Ces divisions parmi les *gremiales* servent aussi à justifier l'absence de modification du présidium de la COB :

La structure classiste de la COB ne s'est pas modifiée ; elle est la même depuis la fondation de la COB. Il y a eu un congrès, le premier congrès organique de la COB. Non, la structure classiste de la COB ne s'est absolument pas modifiée, la quantité non plus, le pourcentage de délégués qu'a chaque secteur. Alors, dans ce cas, les camarades restent à la tête de la COB,

comme exécutifs, le second est le secteur industriel, nous avons les paysans, et ainsi de suite, la classe du prolétariat, la classe moyenne et la classe paysanne /.../ Les gremiales, à cause de leur situation organique n'étaient pas non plus dans les gestions antérieures de la COB parce qu'ils sont divisés : il y a deux confédérations de gremiales [Dirigeant de la COB].

Selon ce dirigeant, ces divisions pourraient nuire à l'unité de la COB elle-même :

Cette division peut occasionner que la COB elle-même se divise, parce qu'il y a des gens qui sont en train de penser : « Non, nous nous retirons de la COB, nous allons nous allier avec les gremiales, faire une autre COB, avec les chauffeurs en plus »⁴². Alors, il y a des gens qui pensent comme ça, il y a des gens, nous, nous respectons... C'est l'unique pays dans le monde qui a une seule organisation syndicale qui est la COB, alors, nous ne pouvons pas nous prêter à cela, que nous ayons des intérêts ou que sais-je... Nous ne pouvons nous prêter à diviser la plus grande organisation des travailleurs boliviens [Dirigeant de la COB].

Nous sommes face à un véritable cercle vicieux où les deux organisations durcissent leurs positions : comme la fédération n'est pas reconnue par la COB, elle ne participe pas aux manifestations impulsées par celle-ci, qui, par conséquent, ne revient pas sur ses décisions, et la distance entre les deux structures ne fait que s'accroître⁴³. En 1997, on peut lire dans la presse bolivienne : « Les travailleurs *gremiales* s'éloignent de la COB /.../ La *confederación sindical de trabajadores gremiales de Bolivia* décide aujourd'hui de négocier ses demandes sectorielles avec le Ministre du Travail sans la médiation de la Centrale Ouvrière Bolivienne » [La Razón, La Paz, le 10/1/97].

Quant à la COD, Centrale Ouvrière Départementale, elle aurait approuvé l'existence de la fédération de Monsieur Yupanki, mais pas celle de Garcia :

La COD de La Paz, oui, la COD, la départementale, avait reconnu Monsieur Yupanki parce qu'à toutes les manifestations auxquelles a appelé la COD de La Paz, Monsieur Yupanki va à la manifestation, aux rassemblements, et aux congrès de la COD de La Paz, ce sont les gens

⁴² La confédération des chauffeurs se retire de la COB en 1986.

⁴³ Je présente ici une vision assez générale car il est arrivé aussi qu'il y ait des tentatives de rapprochements entre les organisations de *gremiales* et la COB, comme en janvier 1992, où la confédération, chapeautée par Francisco Figueroa, approuve, lors d'un rassemblement national, « son retour à la Centrale Ouvrière /.../ Cette résolution implique que les milliers d'affiliés que regroupe l'organisation se joindront à toutes les mobilisations de la COB » [La Razón, le 13/1/93]. De même, en janvier 1998, les *gremiales* participent à une manifestation impulsée par la COB [Ultima Hora, le 13/1/98]. Ces jeux d'éloignement et de rapprochement sont à analyser

de Yupanki /.../ Mais Walter Garcia, jamais il a appelé ses gens à manifester [dirigeant de la COB].

Le soutien des revendications de la COB semble être un élément plus décisif pour la reconnaissance de la fédération que les liens avec les partis politiques : la fédération de Yupanki est liée au parti CONDEPA.

Eux pensent que parce qu'ils sont gremiales, parce qu'ils vendent, pas les gremiales de la base, leurs dirigeants, veulent agir contre la COB. Qui achète ? Ce ne sont pas les travailleurs qui achètent ? Ce ne sont pas les travailleurs en usine, les constructeurs, les camarades de la presse, qui vont, qui consomment, qui achètent ? La première chose à laquelle ils devraient veiller, les gremiales, c'est la stabilité, l'augmentation salariale des camarades travailleurs qui ont, qui travaillent dans une usine, dans différents lieux. Si nous gagnons plus, nous allons aller acheter plus. Si, aujourd'hui, je m'achète un pain, demain je vais acheter dix pains. Qui vend plus ? Eux vendent plus. Il y a donc un cercle...Mais il y a une mauvaise information de leurs dirigeants « Ah ! Non ! Nous n'avons rien à voir avec les prolétaires » mais ils ne se rendent pas compte que le prolétaire, c'est celui qui apporte de l'argent [dirigeant de la COB].

Là encore, nous sommes face à un dialogue de sourds : pour les dirigeants de la COB, les *gremiales* devraient se battre au coude-à-coude avec les prolétaires de la COB, alors que la fédération de Walter Garcia réclame surtout une participation des *gremiales* au sommet de la direction COBiste pour que le combat de la COB ne soit justement plus centré sur celui des prolétaires. Là encore, l'argument des divisions politiques qui justifie pour la COB la non-reconnaissance des organisations *gremiales* semble lié à un phénomène plus profond

On se retrouve donc face à une situation assez insolite, où la fédération chapeauté par Walter Garcia, ainsi que la confédération dirigée par Francisco Figueroa, se trouvent accréditées par le Ministère du travail, sans que la COB les reconnaisse pour autant :

La fédération reconnue par le Ministère du travail est celle de Walter Garcia, ils ont agi politiquement. Donc, nous, nous ne nous mêlons pas de ça parce que c'est politique. Y compris dans les syndicats il y a des organisations parallèles : le perdant s'en va, il présente

comme des tactiques d'alliances des deux organisations syndicales, selon le contexte de la lutte, comme nous le verrons dans la partie suivante, relative aux protestations des vendeuses.

sa note, le jour suivant, reconnaissance. Et celui qui a gagné légalement, la résolution ne sort que deux, trois mois après [dirigeant de la COB, secrétaire de « organisation »].

Si les associations de *comerciantes minoristas* appartiennent à une organisation syndicale particulièrement hiérarchisée – au niveau local, départemental et national – permettant la défense des intérêts collectifs des vendeuses, les ambulantes se caractérisent, au contraire, par l'absence d'organisation.

2. La vente ambulante : entre stratégie et contrainte

Les endroits que les ambulantes convoitent le plus se situent à la périphérie des espaces formels de vente (marché ou association) en centre ville, mais c'est aussi là qu'elles courent le plus de risques. La municipalité durcit de plus en plus ses positions pour « empêcher de nouvelles installations illégales de commerçantes au détail dans certaines rues et avenues car celles-ci occasionnent des problèmes de circulation piétonnière et offrent un aspect négatif de la ville. Selon le conseiller des espaces municipaux, actuellement, toute autorisation pour l'usage d'espaces publics dans le centre ville déjà saturé est suspendue ; sont seulement utilisables les zones péri-urbaines »⁴⁴. Il est donc de plus en plus périlleux de vendre dans les zones urbaines les plus fréquentées, d'autant plus que les ambulantes doivent affronter aussi l'hostilité des vendeuses organisées qui les perçoivent comme des concurrentes.

Etant donné l'absence d'association, on imagine aisément les difficultés qu'elles rencontrent pour exercer leur activité : elle n'ont pas de postes fixes de vente et craignent donc constamment, surtout dans le centre-ville, d'être expulsées par les agents de la police municipale, qu'elles doivent sans cesse convaincre et « amadouer ». Contrairement aux deux premiers types de vendeuses qui ont un poste fixe de vente, les vendeuses ambulantes agencent leurs marchandises souvent au creux de leur *aguayo*⁴⁵ et s'assoient à même le sol.

⁴⁴ Ximena Salinas, *Ordenanzas municipales de La Paz, Analisis de género*, La Paz, Subsecretaria nacional de Asuntos Etnicos, de Género y generacionales, 1996, p. 35.

⁴⁵ L'*Aguayo* est un tissu que les femmes agencent habituellement sur leur dos et qui leur permet de porter leur bébé ou des marchandises.

Leur activité est plus instable : elles changent souvent de lieu de vente et de marchandises, ce qui empêche d'évaluer leur effectif.

Cette description succincte ne concerne en réalité qu'un cas extrême, « idéal-typique » car il existe là encore une diversité de manières d'être ambulante et ce portrait n'est représentatif que d'une minorité d'entre elles. Entre deux cas extrêmes, d'un côté, la vendeuse « ambulante », comme je viens de la décrire et, de l'autre, la vendeuse appartenant à une association, il existe des degrés d'affiliation qui sont justement révélateurs du fonctionnement de l'organisation elle-même et, plus précisément, de la manière dont celle-ci accepte de nouveaux membres.

Différentes variables influent sur la manière de vendre. On a, d'une part, le lieu de vente dont dépendent directement les relations entretenues avec les vendeuses organisées. D'autre part, la place de la vente ambulante dans le parcours biographique et/ou professionnel de la vendeuse est également à analyser.

En préambule, je tiens aussi à préciser que, bien que cela puisse surprendre, je qualifie aussi d'« ambulantes » des vendeuses qui ne bougent pas, ayant réussi à conquérir un espace stable. Si j'emploie pourtant ce terme, c'est qu'elles mêmes se qualifient de la sorte, voulant signifier par là l'absence d'affiliation à une organisation syndicale de vendeuses de rue.

2.1. Le lieu de vente comme espace de relations conflictuelles

Le lieu de vente dépend de multiples facteurs. D'une façon générale, plus on s'approche du centre ville et plus la vente est périlleuse car, en plus de la réprobation et des sanctions imposées par les vendeuses organisées, il faut subir la répression des agents municipaux qui réalisent des « descentes » [*batidas*] ; après un premier avertissement, ils s'emparent des marchandises. Par exemple, alors que je discute avec Doña Magdalena, une vendeuse de fruits située à l'entrée d'un petit parc dans l'avenue Arce, en contrebas du Prado, une camionnette s'arrête brusquement : un commissaire de l'Intendance Municipale, en uniforme bleu, en sort et s'adresse à l'ambulante : *On ne peut pas, lève-toi !* – *Oui, oui*, répond la vendeuse, en rangeant ses fruits dans son *aguayo*. L'agent municipal s'en va. Je crois alors qu'elle va

effectivement partir mais elle attend un peu et même si l'on sent chez elle une crainte certaine, elle préfère rester, et redéplie son tissu. Pendant l'heure qui suit, elle n'est tout de même pas tranquille, épiant un nouveau passage de la camionnette qui, finalement, ne reparaitra pas, ce jour-là [note d'observation, le 30/04/99]. Cette vendeuse est contrainte de changer régulièrement de lieu de vente⁴⁶, ce qui est particulièrement éprouvant : *Ce poids aussi, après, j'ai mal ici* (Elle montre son dos) *C'est lourd !* [Amb10].

Elle subit également les réprobations des vendeuses voisines. On comprend donc aisément qu'elle n'ait qu'une envie, avoir un poste fixe de vente :

J'ai peur de vendre, quand ils [les agents municipaux] viennent : « lève-toi ! ». Je vends comme ça, comme ça. C'est pour ça, je ne veux plus vendre. Parfois je reste chez moi, j'ai peur de vendre comme ça /.../ Pourvu que je puisse avoir un poste ! Où je pourrais..., où... Je vais plus haut, partout, ils s'opposent, pas ici seulement, partout ils s'opposent. Il n'y a pas la possibilité de s'asseoir [Amb10].

Pour l'instant, elle n'a pas les moyens financiers d'acquiescer un poste de vente. De plus, la maigre quantité de marchandises (des mandarines) proposées à la vente - en raison de la contrainte du transport - ne lui permet pas actuellement d'augmenter son capital, égal à 25 bolivianos :

Ceci, c'est 100 pour 25 bolivianos et cela part à 3 pour un peso... Cela part, nous pouvons vendre tout, 30 seulement partent quotidiennement : 5 pesitos je gagne seulement [Amb10]. Pendant l'entretien, il lui arrive même de laisser 4 mandarines pour un *boliviano*. Consciente que cela n'est pas rentable, elle préfère liquider plutôt que de laisser trop mûrir les fruits.

Dans tous les cas, la vente ambulante comporte une part de risque car il s'agit toujours de vendre dans des lieux fréquentés, espaces déjà occupés par les vendeuses organisées. Il faut donc se poster à un endroit assez proche de la clientèle potentielle tout en restant suffisamment à l'écart des « rivales ». Voyons comment certaines vendeuses parviennent à résoudre ce casse-tête, apparemment insoluble.

⁴⁶ Je n'ai d'ailleurs jamais pu la retrouver.



Photos n°11 et n°12 : *fresqueras* ambulantes.



Photos n° 13 et n°14 : ambulantes en voie d'affiliation [août 1999].

Doña Maria vend des *frescos* ainsi que quelques produits cosmétiques étalés sur un tissu, à proximité du marché *Rodriguez*, tout en haut d'une longue rue perpendiculaire au Prado, avenue principale de la capitale. Elle est donc proche du centre ville et de l'agitation, tout en étant suffisamment éloignée pour ne pas subir la présence des *fresqueras* regroupées en association et l'intervention des gendarmes municipaux. Il y a une dizaine d'années, quand elle décide de vendre pour nourrir son fils âgé de deux ans, elle cherche d'abord un poste de vente en parcourant la capitale :

Avant, ils s'opposaient, c'est pour ça, j'ai laissé tomber, ils s'opposaient. Tu t'assoies, arrive le propriétaire [du poste] : « lève-toi, je dois m'asseoir », et moi, je dois me lever et trouver un autre poste [Amb1].

Après plusieurs années de tâtonnements et d'échecs successifs, elle trouve enfin cet espace plus stable, où les différentes relations avec les vendeuses organisées et les riverains s'équilibrent, de façon toujours précaire.

Quand je suis venue vendre ici, alors, elles [les vendeuses organisées] me demandaient des dollars, je ne pouvais pas donner. Parfois, je reste ici, personne ne me dérange ici, le propriétaire me connaît aussi, personne ne me dit rien, le propriétaire, tous me connaissent, le propriétaire de la maison, oui, maintenant, on me connaît, personne ne me dit rien [Amb1].

Le temps nécessaire pour réussir à négocier avec les vendeuses affiliées et les riverains, les amadouer, est variable, mais c'est un préalable indispensable à la stabilisation de la vente ambulante. Et bien sûr, plus le lieu est proche des associations de commerçantes, plus il est intéressant au niveau de la clientèle, plus la probabilité qu'il soit conflictuel est forte et donc plus cette faculté de négociation est à déployer.

Ces relations conflictuelles prennent parfois une coloration ethnique. Doña Maria, *de pollera*⁴⁷, relate les propos discriminatoires de la part de certains passants :

« Va dans ton village, va semer ! Qu'est-ce que tu fais assise ici ? [Pourquoi cela ?]. Je ne sais pas, parce que nous sommes de pollera. On nous insulte beaucoup comme ça, pas moi seulement, toujours celles qui sont de pollera [Amb1].

⁴⁷ Sur les 20 vendeuses rencontrées, 5 seulement ne portent pas *la pollera*.

De même, la vente non réglementée à côté de la *feria de Obrajes*, située dans la zone Sud, est particulièrement scabreuse : ayant assisté à l'assemblée générale de l'association [notes d'observation, le 22/3/99], je sais à quel point les vendeuses organisées sont hostiles à la présence d'ambulantes ; l'équipe dirigeante y a rappelé la nécessité de les expulser. Je décide d'aller à leur rencontre, le 8 avril 1999, en fin de matinée⁴⁸. J'aperçois tout d'abord une vendeuse, près de l'entrée du marché ; elle a recouvert d'un tissu tous ses fruits et prévient une autre de la venue des vendeuses organisées : *Ils sont en train de retirer!* [les marchandises]. Puis elle découvre un peu ses produits. Une cliente s'approche : *Combien les pommes? – 50 centimes, il y a aussi des bananes, des oranges*, dit-elle en les dévoilant légèrement. Puis, je me dirige vers un autre groupe de vendeuses, situées elles aussi à proximité de l'association : elles sont toujours sur le qui-vive, guettant sans cesse l'arrivée probable des vendeuses, reconnaissables grâce à leur tablier vert :

Quand viennent celles qui ont des postes, elles nous retirent [la marchandise], elles nous font courir, nous allons jusqu'à là-bas, comme ça en courant. /.../ Nous nous sauvons ; comme des voleurs, nous devons nous sauver ! /.../ Nous changeons de lieu quand celles en tablier vert viennent, nous nous sauvons pour sauver les fruits. Si nous répondons, on nous retire encore plus, après elles nous font signer pour ne plus venir [Amb2, le 8/4/99].

D'ailleurs, à plusieurs reprises, on aperçoit des femmes en tablier vert se dirigeant vers nous. Les vendeuses replient vite leur *aguayo* dans lequel sont situés les fruits et se préparent à courir. Heureusement (pour les ambulantes et pour notre discussion), il ne s'agit que de fausses alertes.

En général, plus on s'éloigne du centre ville, moins la patrouille des autorités municipales est à craindre ; mais l'opposition des vendeuses regroupées en association n'en est pas moindre.

Pour résoudre ce dilemme de distance et de proximité vis-à-vis des vendeuses organisées, les ambulantes sont souvent situées dans les recoins insoupçonnables des endroits les plus fréquentés. Par exemple, Doña Cecilia vend sur les marches d'un escalier, perpendiculaire au Prado, d'où elle n'est pas visible ; elle est donc suffisamment à l'abri de la police municipale mais subit régulièrement les menaces d'expulsion de la part des vendeuses organisées qui

⁴⁸ Sur le coup, je ne pense pas que cela n'est peut-être pas très judicieux : ayant déjà rencontré certaines vendeuses de l'association, je me sens particulièrement mal à l'aise, ayant l'impression de cautionner deux camps ennemis.

louent des *anaqueles* et l'accusent de concurrence déloyale : *Il y a une femme qui vend ici derrière, elle me gronde, on ne peut plus : « Pourquoi viens-tu vendre ici, sur les escaliers ? De là, on descend, on monte, on descend, on monte ». Et on m'achète de moi « Tu m'enlèves la vente », elle m'a dit. Moi, je lui ai dit « Peut-être que c'est ton lieu ici ? Peut-être que c'est ton acheteur pour que tu me dises cela ? Toi aussi tu vends là-bas », je lui ai dit « Toi aussi tu vends là-bas, toi aussi, moi, au moins un petit peu, moi je n'apporte pas comme toi beaucoup, j'apporte un tout petit peu [Amb19, le19/5/99].*

Elle ne s'attarde donc pas à cet endroit, le temps passé sur ce lieu de vente dépend directement du degré d'opposition des « affiliées » : *Oui, je lui ai dit « Je ne vais pas venir vendre tous les jours », je lui ai dit. « C'est bien », elle m'a dit [Amb19].*

Même si le lieu de vente ne répond pas à un choix mais bien plus à un ensemble de contraintes, il apparaît quand même que, dans l'univers réduit des possibilités, l'on vende ici plutôt qu'ailleurs selon une logique de recherche de lieux stratégiques. Par exemple, Doña Maria, *fresquera*, est située en haut d'une rue en pente et particulièrement éprouvante, à 3600 mètres et le choix du produit - en l'occurrence, des boissons - est corrélé à cette situation géographique : *Ceci se vend plus : cette montée fatigue, ici on m'achète [Amb1].*

Le cas des vendeuses de fruits situées à proximité de la *feria de Obrajes* illustre également cette logique de rapprochement par rapport au consommateur : elles sont placées juste à côté d'un parking et profitent donc des clients qui y stationnent leur véhicule avant de s'enfoncer dans le marché pour faire leurs achats.

De même, Doña Alicia vend des coussins qu'elle confectionne elle-même : sa principale clientèle est constituée d'automobilistes ; elle est assise en face d'un feu tricolore, à proximité de la place *San Pedro*, où les embouteillages sont nombreux. Dès que le conducteur du véhicule montre un certain intérêt, ses enfants, âgés de 7 et 12 ans, courent vers lui⁴⁹ avec des coussins. Elle ne fait pas de concurrence aux autres vendeuses et ne subit pas de réprobation de leur part car elle propose un produit relativement original et ne vend que très peu aux passants. De plus, elle n'occupe cet espace que le vendredi et le samedi et, les autres jours, se rend de bureau en bureau, à l'université, au commissariat..., situés dans le centre-ville. Elle

⁴⁹ Ce qui est d'ailleurs assez dangereux, étant donné la circulation importante à cet endroit.

vend depuis l'âge de 12 ans, sa mère elle même vendait des coussins, activité transmise par sa *comadre*. Après 20 ans de vente ambulante, elle pense reprendre le poste d'une dame malade, un kiosque métallique de bonbons, cigarettes... Elle saisit donc l'opportunité : *Pour la première fois, je vais m'installer. Je me suis fatiguée de vendre en ambulante, parce qu'après j'ai mal. C'est pour ça que je veux m'asseoir à un endroit, m'installer. Je vais m'installer* [Amb7].

Cet exemple nous montre bien que la vente ambulante n'est pas seulement une activité périlleuse réalisée faute d'autres possibilités, mais constitue aussi une alternative qui, à condition de conjuguer habilement de multiples facteurs, de jongler avec divers paramètres, comme le lieu de vente et le choix du produit, peut s'avérer particulièrement intéressante, voire délibérée.

De plus, les vendeuses ne désirent pas toujours leur affiliation et sont même opposées au syndicat : *Se mettre là-dedans, ce sont des bêtises, c'est avoir beaucoup de problèmes avec les gens, chercher des ennemis* [Doña Cecilia, Amb19].

Enfin, pour certaines, comme les vendeuses ambulantes à proximité de la *Feria de Obrajes*, avoir un poste de vente fixe ne les arrange pas forcément :

Où peuvent-ils nous donner ? La Mairie donne seulement où il n'y a pas de vente, où on ne peut pas vendre [Amb19].

Cet argument permet-il de justifier a posteriori une impossibilité de s'affilier ou cache-t-il vraiment une stratégie consistant à échapper volontairement aux inconvénients de la légalité ?

Toujours est-il que la mairie n'accepte plus la création de nouvelles associations et que la fédération du commerce au détail de La Paz ne tolère plus de nouvelles affiliations, en tout cas officiellement.

Ainsi, chaque lieu de vente dessine une configuration particulière de relations avec divers « adversaires », dont les vendeuses ambulantes doivent prendre la mesure. En effet, la condition nécessaire à leur installation - toujours précaire - est d'évaluer, d'effectuer une estimation des rapports de force en présence, afin de repousser le plus possible le moment où cette opposition dépasse un certain seuil et entraîne l'expulsion. Tout comme le lieu est quand même stratégique parmi un nombre de possibilités réduit, le choix du produit n'est pas anodin

puisqu'il s'ajuste aux marchandises proposées par les vendeuses organisées afin de ne pas leur faire concurrence.

Il s'agit donc de réduire le degré d'opposition grâce à une pratique constante de négociation visant à transformer les adversaires en alliés. Les ambulantes justifient leur activité en développant des arguments, qui sont avant tout des arguments de mère : *Je dois vendre, je dois vendre, je dois élever mes enfants* [Amb8].

D'ailleurs, dans les entretiens, leurs propos s'apparentent parfois à des demandes de légitimation de leur activité : *J'ai besoin d'argent parce que ma famille étudie, j'ai un enfant malade qui ne travaille pas, il est chez moi et je dois nourrir, je dois payer l'électricité, je dois payer l'eau et la nourriture, tout, tout, c'est pour moi seule : tout mademoiselle, moi seule : je suis mère, je suis père, mademoiselle. C'est pour ça que moi, sous la pluie, dans le froid, au soleil, je dois vendre, mademoiselle, je dois chercher pour apporter le pain de chaque jour à mes enfants* [Amb13].

Certaines développent des discours qu'elles pourraient très bien développer face aux forces de l'ordre : *Si nous ne travaillons pas, il n'y a rien, il n'y a rien : qui va nous donner ? Nous n'allons pas aller voler. Si nous, nous volons, alors, on peut nous mettre en prison* [Doña Monica, Amb12].

Doña Monica, vendeuse de beignets de maïs, montre bien le caractère relatif de « l'illégalité » : la vente ambulante apparaît tout à fait légale au regard d'actes délinquants. Elle ne reste là que peu de temps (en fin d'après-midi), l'ensemble des beignets tient dans un seul panier, ce qui permet de se déplacer facilement. Elle change souvent de produit, alterne entre les beignets, les plantes et les fleurs. Elle vend dans la rue Camacho, en plein centre-ville, seulement le week-end et les jours fériés, tandis que la semaine, elle se rend l'après-midi dans la rue Sagarnaga : non seulement, les vendeuses organisées ne s'opposent pas à elle mais elles constituent une part de sa clientèle. Doña Monica ne reste jamais longtemps à un même endroit et comme les vendeuses organisées sont spécialisées dans les produits artisanaux, elle ne leur fait, en rien, concurrence.

On ne peut appréhender cette diversité des manières d'être ambulante sans s'interroger sur les parcours variables des vendeuses.

2.2. Comment devient-on vendeuse ambulante ?

On peut repérer un parcours assez classique : certaines ambulantes se lancent dans la vente après avoir migré à La Paz et travaillé dans le service domestique. Doña Maria, âgée de 37 ans et originaire de Copacabana, vient travailler dans une famille pacénienne à l'âge de 8 ans, en tant qu'employée. Elle commence à vendre à 27 ans, quand son mari la quitte, pour nourrir son fils, âgé alors de 2 ans. La vente est perçue comme une amélioration sensible des conditions de travail, comparativement au service domestique :

Les señoras [les patronnes] étaient méchantes. Qui va permettre de rester comme ça, assise comme ça ? Avant, il fallait s'occuper de tout. Maintenant, je suis plus tranquille assise. Avant : « qui va faire le travail ? » ; il fallait laver, repasser, nettoyer. [Amb1]

Le fait de travailler à son propre compte, sans « patron » est d'autant plus apprécié que les conditions de travail sont extrêmement pénibles dans le service domestique⁵⁰. Et l'arrivée à La Paz est souvent décrite comme une déchirure avec le milieu familial.

Une dame m'avait emmenée depuis là-bas [Bis], mon père m'avait confiée sans les connaître, elle a laissé seulement l'adresse où j'étais. Un an après, il est venu. Un an, j'étais ici et, seulement, il est venu. C'est qu'aussi nous étions pauvres, il n'avait pas d'argent pour venir /.../ J'ai pleuré, j'ai souffert, je pleurais pour mon père, je pleurais jusqu'à ce je supporte. Elle m'attrapait ici [elle fait le geste de tirer l'oreille], elle me battait parfois. Je tenais bon. Qu'est-ce que je pouvais faire ? Si j'étais sortie, je me serais perdue, la ville était grande, je ne connaissais pas, la première fois. Je tenais bon [Amb1].

C'est aussi le cas de Doña Gloria qui arrive à La Paz à l'âge de 15 ans, en tant qu'employée domestique, puis commence à vendre au moment de la naissance des enfants : *De là, je me suis mariée, j'ai eu mes enfants, alors, j'ai commencé à vendre car il ne me restait pas d'autre chemin [Amb11].* Le service domestique apparaît comme une étape nécessaire à l'insertion dans la capitale ; c'est aussi le moment où elles apprennent l'espagnol, requis indispensable à l'activité commerciale.

⁵⁰ A ce propos, le premier syndicat des employées domestiques [*Trabajadoras del Hogar*] voit le jour en 1984, pour lutter notamment pour la journée de travail de 8h : selon l'INE [Instituto Nacional de Estadísticas], en 1997, la plupart (81,44%) travaille encore plus de 41h par semaine, cf. Journal *La Prensa*, La Paz, le 23/6/98.

Mais d'autres vendeuses ambulantes sont d'anciennes ouvrières, comme cette vendeuse de fruits qui se lance dans le « commerce ambulante », il y a dix ans :

Avant, si, je travaillais et après, tout a fermé, comme je vous le dis, les usines ont fermé, tout, alors, il y a eu beaucoup de chômage. De cette manière, qu'on le veuille ou qu'on ne le veuille pas, nous avons dû laisser le travail et sortir vendre dans la rue [Doña Manuela, le Amb2].

On peut repérer certaines phases préalables à la vente ambulante. Dans un premier cas de figure, les femmes sont employées domestiques⁵¹ et se lancent dans la vente au moment de leur mariage ou à la naissance de leurs enfants. Puis, dans d'autres cas, les parcours montrent que la vente ambulante apparaît après une rupture biographique, qui réduit considérablement le revenu familial et « propulse » donc les femmes dans la vente. L'élément déclencheur peut être le départ du mari, la fermeture de l'usine, le décès d'un parent, et dans ce dernier cas, la vendeuse peut commencer très tôt : Doña Cecilia, vendeuse de fruits, commence à vendre à 12 ans, à la mort de son père. Enfin, le dernier cas de figure rencontré s'apparente plus aux vendeuses de marchés : certaines ambulantes, comme doña Alicia, vendeuse de coussins, aide sa mère, elle-même ambulante, à l'âge de 12 ans. On a donc une transmission maternelle de l'activité commerciale.

Il existe une diversité de parcours antérieurs à la vente ambulante et on ne décèle pas de différence sensible entre ceux-ci et les trajectoires des vendeuses de rue regroupées en association, pour la simple raison que la vente ambulante est souvent un préalable à l'activité commerciale sur un poste fixe.

Cependant, il faut aussi prendre en compte le fait que certaines restent ambulantes. Etant donné la politique de « fermeture » de la fédération, qui rejaillit sur les associations, il est de plus en plus difficile de s'affilier et certaines ambulantes commencent à vendre dans des secteurs au moment où certaines associations n'acceptent plus de nouveaux membres dans leur rang⁵². D'autre part, certains parcours de vendeuses manifestent une impossibilité de « décoller » dans la vente, d'augmenter les investissements. En effet, il faut avoir un certain capital pour passer du stade de la vente ambulante à la vente affiliée, notamment pour payer le

⁵¹ 37% des employées domestiques ont entre 10 et 19 ans. *Ibid.*

⁵² Bien que l'on trouve des exemples de dérogation à cette règle, notamment en cas de relations familiales avec les dirigeants.

droit d'affiliation. Les ambulantes sont, en général, spécialisées dans un ou deux types de produits, les quantités sont moindres, pour la simple raison qu'il faut pouvoir les transporter, et les bénéfiques sont maigres. Par conséquent, le capital réduit ne permet pas d'investir dans une quantité plus importante de marchandises. On a donc un engrenage qui ne favorise pas le paiement d'un droit d'affiliation, onéreux⁵³, et l'intégration dans une association de vendeuses, quand elle est encore tolérée.

Par exemple, on peut s'étonner du peu de produits proposés à la vente. Doña Cecilia, vendeuse de fruits, installée dans une rue perpendiculaire au Prado, ne dispose que d'une dizaine de mandarines et quelques *pacayas*⁵⁴, agencés sur un tissu devant elle. Agée de 55 ans, née à La Paz, elle commence à vendre à l'âge de 12 ans, ainsi que ses deux sœurs, au moment où son père décède. Elle explique qu'elle n'a jamais pu acquérir un poste de vente :

J'ai travaillé grave pour élever les enfants [Bis]. Comme ça aussi, quand nous étions seules, nous étions sous le pouvoir de ma mère, pareil, nous avons travaillé parce que, avec quoi allons-nous aider ma mère si elle n'a pas la possibilité de nous élever ? Alors, nous, nous gagnions au moins pour un pain, un quart de kilo de viande, au moins, alors, avec ça, nous vivions petites [Et toujours comme ambulante ?] Comme ça seulement, un poste, je n'en ai pas ; un poste sûr, non, je n'en ai pas /.../ Non, parce qu'avec un homme qui se servait comme ça / Elle fait le signe de boire / nous ne pouvions jamais progresser parce que j'avais beaucoup de bébés et nous ne pouvions progresser. Il était seulement en train de boire, il vivait seulement comme ça, la bagarre était grave ! Ceci, rien de plus. Et aussi avoir des bébés, rien de plus, ceci seulement [Amb19].

L'impossibilité d'avoir un poste fixe de vente est ici associée à l'incapacité de faire fructifier l'activité commerciale, on a l'impression d'une stagnation, voire d'une spirale de l'échec.

Les ambulantes, comme les autres vendeuses, amènent souvent le revenu principal du foyer, voire le seul revenu : *La femme aussi fait manger les hommes, fait boire, fait manger, fait boire. Les femmes ramènent l'argent maintenant : d'où sortirons-nous l'argent ? Les hommes disent : « les femmes doivent nous élever au lieu que nous les élevions », ils disent. [Amb19].*

⁵³ Il s'élève par exemple à 200 *bolivianos* dans l'association *Union Buenos Aires*.

⁵⁴ Fruits tropicaux.

Mais présenter seulement des vendeuses dont la vente ambulante constitue l'unique activité serait réducteur. Il s'agit souvent d'une étape préalable, un tremplin de la vente dans une association. Il arrive également que l'on conjugue ces deux formes commerciales. Par exemple, Doña Gloria, âgée de 58 ans, vend des produits d'entretien la semaine dans le quartier *Rio Seco*, où elle vit, à l'Alto ; elle appartient à un syndicat. Elle propose également des bonbons, chocolats et petits gâteaux secs, sur l'avenue Camacho, en plein centre ville de La Paz, le dimanche, jour de repos des vendeuses organisées de cette zone. Evidemment, les rues sont plus désertes que la semaine, où circulent de nombreuses personnes travaillant dans les bureaux du centre administratif. La répartition de l'espace est tout autre : on ne trouve que quelques vendeuses ambulantes et les passants sont peu nombreux. Une chaîne commerciale se met néanmoins en place : des *comideras*, des *fresqueras* passent, d'ambulante en ambulante, pour offrir leurs marchandises. Doña Gloria est assise près d'un parc et du stade de football, lieux de sorties privilégiés le dimanche⁵⁵. Cette vente non réglementée représente donc une source de revenu supplémentaire par rapport à l'activité commerciale principale et fait partie d'un ensemble de stratégies pour compléter le revenu issu de la vente dans une structure organisée. Par ailleurs, il est arrivé à cette vendeuse de voyager pour participer à des *ferias* à l'intérieur du pays (à Santa Cruz, Tarija) ou au Pérou, où elle propose des produits variés, comme des vêtements, des légumes, de la viande, des œufs, du chocolat....

Au sujet de la vente « réglementée », elle exprime : *Bon, avoir un syndicat, c'est s'engager. Eux, ils ont leur... Nous avons, à la tête, les secrétaires. Alors, eux, s'occupent des impôts. Chaque année, ils se renouvellent aussi /.../ Nous payons une cotisation mensuelle, ils récoltent /.../ Si, pour une part, c'est bien aussi. Nous devons apporter des cotisations pour eux, c'est comme ça. Ici, même ici, ils ont des syndicats, par exemple, eux, on ne bouge pas facilement leur poste.* [Amb11].

La vente organisée comporte de nombreux avantages, comme une certaine stabilité de la vente dans l'espace, et la défense des affiliés par les dirigeants syndicaux. Cette vendeuse ne conçoit donc la vente ambulante que comme un complément.

La vente ambulante peut également être conjuguée au service domestique. Doña Marcela fait des ménages le matin et vend des bonbons, des gâteaux et des chocolats l'après-midi. L'activité commerciale constitue pour elle une source de revenu complémentaire : le matin,

⁵⁵ Là encore, le choix du lieu est toujours stratégique.

elle gagne 150 *bolivianos* par semaine, tandis que le revenu engendré en une après-midi (de 16h30 à 19h) varie entre 5 et 25 *bolivianos* :

La vente, ce n'est pas sûr : des jours, il y en a, des jours, il n'y en a pas. Le travail, c'est sûr, c'est peu le salaire, mais c'est sûr [Amb14].

Il y a 20 ans, elle commence à vendre de manière ambulante car elle perd son emploi ; ses anciens employeurs quittent la capitale. Puis, il y a 4 ans, elle sous-loue un *anaquel* à une personne l'ayant abandonné, pour un montant de 50 *bolivianos* par mois. Elle n'a jamais participé aux réunions et aux manifestations organisées :

Je n'aime pas aller aux réunions parce que c'est perdre son temps, ces choses-là, dans les manifestations aussi /.../Parfois, quand ils réclament quelque chose et que le gouvernement n'écoute pas, avec cette manifestation, ils se font entendre. Mais pareil, ça sort quand même, ils font la manifestation pour que l'essence n'augmente pas, le salaire, pareil, on ne les augmente pas et pareil, les choses augmentent. On ne leur attache pas d'importance : les pauvres se font seulement maltraiter [Amb14].

Elle échappe donc complètement aux règles de l'organisation, adoptant une attitude de « passager clandestin ». Mais cette situation ne dure pas : au bout d'un an, on lui vole toutes les marchandises laissées à l'intérieur de l'*anaquel* cadenassé, son capital est anéanti, elle préfère donc la vente ambulante, qui l'oblige à ranger tous les produits chaque soir. Assise sur un petit banc, elle est située dans l'avenue Bush, une grande artère du quartier Miraflores et ses marchandises sont rangées dans des cartons disposés contre le mur, comme des étagères ; son poste est même équipé d'un parasol. En général, on repère plus ou moins les ambulantes par le fait qu'elles sont installées de manière assez sommaire : leur *aguayo* sert de poste de vente ou elles ont un panier comme les vendeuses de beignets, un seau en émail comme les *fresqueras*, le but étant de pouvoir se déplacer assez facilement. L'installation de Doña Marcela est donc déjà un signe de stabilité et d'absence de risque : elle ne change pas de lieu de vente⁵⁶:

Oui, ils venaient, au début que je m'asseyais ici, elles venaient, cette dame me grondait, de là-bas, du coin : « Tu es en train de nous retirer la vente », je ne m'en occupais pas, je ne lui répondais pas non plus, elle parlait, elle parlait mais je ne lui attachais pas d'importance, je

⁵⁶ Bien qu'elle se définisse comme « ambulante », n'étant rattachée à aucune organisation.

ne lui attachais pas d'importance et elle s'est tue, elle s'est tue /.../ Elle est loin pour que je lui retire la vente /.../ Moi, je ne lui dis rien non plus : vendre, c'est libre, la rue, la rue est libre pour tous. Pourquoi ennuyer les gens ? [Amb14].

Si elle parvient à s'imposer, cela peut s'expliquer par certaines raisons objectives : l'espace de cette avenue très longue n'est réparti qu'entre quelques vendeuses, suffisamment éloignées de l'interviewée. Et le peu de clients potentiels explique aussi ce peu d'hostilité : nous sommes dans un lieu de circulation automobile assez dense. Pourquoi même s'être installée à cet endroit ? Elle est située juste à côté d'une garderie et d'un collège, ses clients principaux sont donc des enfants. D'autre part, elle sait que les contrôles municipaux n'ont lieu que le matin dans cette rue. La propriétaire de la maison lui a donné son accord. Là encore, le choix du lieu de vente répond à un calcul précis des risques et des avantages.

Elle préfère ne pas investir dans l'acquisition d'un poste fixe car elle ne conçoit la vente que comme une activité supplémentaire :

Un poste fixe, non, comme ça seulement. Il y a des moments, je veux obtenir, mais parfois, non aussi parce que j'aime mieux travailler que vendre parce que j'aime le travail [le service domestique] [Amb14].

Plus largement, la vente ambulante apparaît parfois comme une activité parmi d'autres pour nourrir la famille : à partir du moment où son mari la quitte, il y a 12 ans, Doña Juana cumule les ménages, le repassage, la vente ambulante de fruits, la préparation de plats cuisinés lors des *ferias* de Noël ou *Alasitas*, pour élever ses dix enfants : *Je lavais des vêtements, je vendais, je lavais, j'ai élevé mes enfants comme ça. C'est pour ça, les plus grands n'ont pas pu étudier [Amb13].*

Elle vend juste en face du marché *Villa Fatima*, à partir de 11h - quand les gendarmes ont terminé leur ronde - jusqu'à 21h :

Ils passent parfois à 10h, 9h30, 10h30, par là, ils passent. /.../ Nous, nous devons nous retirer « Retirez-vous », disent-ils et si nous n'écoutons pas, ils emportent [la marchandise] et là-bas, ils partagent entre eux, ils ne reviennent plus [Amb13].

Doña Juana aimerait avoir un poste fixe dans la rue :

J'aimerais payer et avoir un lieu, payer et ne pas avoir de problème [Amb13]

Ainsi, même si certaines vendeuses ne connaissent que la vente ambulante, celle-ci est le plus souvent associée à ou autre activité telle que le travail domestique ou la vente dans une association syndicale. Dans ce dernier cas, soit on devient ambulante après avoir vendu dans une association, soit certaines - et c'est le processus le plus classique - s'affilient à une association après avoir vendu de manière ambulante. Enfin, certaines cumulent ces deux types de vente et, dans ce cas, on peut parler d'ambulantes occasionnelles, comme pour les ambulantes du « dimanche » et les ambulantes « saisonnières ». Quoiqu'il en soit, la vente ambulante, à part pour une minorité de commerçantes, apparaît bien plus comme un passage, une étape dans un trajet professionnel que comme une condition durable. C'est aussi pour cette raison qu'il apparaît plus judicieux de se pencher sur les relations entretenues entre les ambulantes et les autres vendeuses et sur la manière dont on passe d'un mode de vente à l'autre. Intéressons-nous donc maintenant plus particulièrement à ce passage : comment parvient-on à sortir de la condition d'ambulante ?

2.3. Des degrés d'affiliation

Dans la rue Buenos Aires, située en haut de la capitale et occupée par l'association des commerçantes au détail *Union Buenos Aires*, j'ai pu rencontrer quelques vendeuses que l'on peut désigner comme « en processus d'affiliation » [Cf. photos n°13 et n°14]. La première étape nécessaire à la régularisation de la vente est la conquête d'un espace de vente. Après avoir trouvé un lieu de vente et négocié avec le propriétaire de la maison, la vendeuse n'est pas pour autant sûre de pouvoir y vendre ; elle doit aussi faire la preuve de sa volonté de collaborer financièrement avec les vendeuses organisées et, plus précisément, avec la secrétaire générale de l'association. Elle ne peut solliciter son affiliation auprès de l'équipe dirigeante que si ces deux conditions sont réunies. Par exemple, Doña Patricia, vendeuse d'épices⁵⁷, originaire du département de Potosi, connaît une stabilité passagère, en occupant le lieu de vente d'une affiliée, absente depuis un an. On l'accepte à condition qu'elle « aide » en participant aux différents événements de l'association. Elle n'est pas réellement affiliée,

⁵⁷ Elle choisit de vendre des épices en raison du peu de place que cela occupe : assise en tailleur, elle n'occupe que très peu d'espace.

puisqu'elle n'a pas payé de droit d'affiliation (d'un montant de 200 *bolivianos*) mais est « tolérée » en échange d'un soutien à l'association :

Nous avons aidé, nous sommes allées aux manifestations, aux réunions, on aide, nous donnons de l'argent « Combien voulez-vous ? – 10 pesos, 5 pesos, 2 pesos ». C'est ça. Après, on ne nous chasse pas beaucoup, on nous connaît, on nous laisse. Sinon, qui va laisser s'installer comme ça ? On ne laisse pas, on s'oppose, le syndicat est méchant, on gronde, on chasse, on enlève, on jette, on jette [Amb14].

Il s'agit donc d'un compromis passager. Elle n'a pas les moyens de payer la somme de 200 *bolivianos* pour intégrer le syndicat et n'occupe de toute façon pas de lieu de vente de façon durable et définitive, condition nécessaire (mais non suffisante) à l'affiliation.

C'est aussi le cas de Doña Sylvia, vendeuse de maïs et de fruits : elle n'a pas de lieu fixe et bouge toujours dans la même rue selon les espaces disponibles. Elle ne peut dépasser la limite de cette association car n'est admise que sur cet espace en vertu d'une participation financière :

Ce lieu a un syndicat. Nous, nous sommes dedans. Quand il y a quelque chose, nous devons apporter, pour n'importe, quelle chose : si quelqu'un meurt, nous devons apporter aussi, pour aider /.../ Les dirigeantes nous connaissent, alors, comme nous, nous apportons comme ceux qui ont des postes fixes, on ne nous dit rien [Amb5].

Elle se considère « ambulante » dans le sens où elle n'a pas de poste fixe de vente et n'a pas payé de droit d'affiliation.

Ainsi, même si ces vendeuses se sentent appartenir à l'association, nous sommes bien en présence de degrés d'appartenance : elles bénéficient de la protection de l'organisation, notamment en cas de ronde de la police municipale, mais n'y appartiennent pas au même titre que les affiliées ; elle sont « tolérées » sans pour autant bénéficier de la garantie d'un poste fixe de vente.

De même, Doña Varena, vendeuse de fruits, âgée de 40 ans, bénéficie des avantages du même compromis et peut s'installer dans des endroits inoccupés, à condition de participer financièrement et physiquement aux événements de l'association :

Je suis seulement ambulante, nous ne sommes pas affiliées, ambulantes seulement. Ceux qui ont de l'argent s'affilient : comme nous n'avons pas d'argent, nous ne nous affilions pas. [Amb6].

Le terme « ambulante » est ici clairement opposé à celui de « affiliée ».



Relativement aux trois exemples précédents, Doña Olivia, vendeuse d'abats, a franchi un pas supplémentaire dans le processus d'affiliation : âgée de 48 ans, elle a déjà commencé à payer le droit d'affiliation, il y a quelques mois, en donnant un premier versement de 50 bolivianos. Aujourd'hui, on peut la qualifier d'ambulante « en voie d'affiliation », mais tout au long de sa carrière, elle alterne « commerce réglementé » et « commerce ambulante ». Elle commence à vendre à l'âge de 10 ans pour « aider » sa mère, elle-même vendeuse de viande. Celle-ci, veuve et malade, décède quand l'interviewée a 17 ans. Doña Olivia se lance alors dans la vente ambulante mais, comme sa sœur a un poste de vente de viande dans l'association *Rodriguez*, on accepte très vite qu'elle s'installe à côté d'elle. Puis sa sœur se marie et lui laisse son poste. Il y a 5 ans, elle fait faillite et doit l'abandonner. L'instabilité de la vente peut en effet entraîner la spirale de l'échec, surtout dans le cas de denrées périssables :

Quand il n'y a pas de vente, quand nous ne vendons plus, ça se perd, alors, là est la chose, nous entrons en dette : il n'y a plus pour le jour suivant, ce n'est plus comme ça. C'est que la viande, ça perd sa couleur /.../ J'ai échoué, je n'avais pas... Je me suis endettée. Comme ceci nous l'apportons à crédit, nous l'apportons, en vendant, on le paie. Avec l'argent des gens, j'ai mangé parce que j'avais mes enfants. D'où allais-je sortir ? Ce serait pire que je tourne mal et que j'abandonne mes enfants et ils vont mourir ? [Amb8].

Elle quitte donc l'association *Rodriguez* et recommence à vendre de manière ambulante dans la rue Buenos Aires. Ce type de vente est alors perçu comme une régression, un retour à « la case départ », en raison d'un accident de parcours. Après 4 ans, elle se stabilise de nouveau sur un lieu donné ; elle négocie avec les vendeuses organisées, apporte une cotisation, assiste aux différentes assemblées générales et, enfin, commence à payer un droit d'affiliation :

Je suis plus tranquille parce qu'ambulante, aussi on se dispute, on se dispute. Maintenant, je me suis affiliée, alors, je m'assois tranquillement, on ne me dit plus rien. [Et comment fait-on pour s'affilier ?] Nous vendons pendant des années, autant d'années nous vendons. Alors, il y

a des réunions, on dit à la réunion « Affiliez-vous. Ceux qui ne sont pas affilés, trouvez un lieu » [Amb8].

Notons au passage que cette vendeuse de *pollera* est née à La Paz, ainsi que ses parents. Sa mère vendait déjà de la viande, on a donc une continuité. L'interviewée concentre toutes ses énergies pour l'ascension sociale de ses enfants. Là encore, cette continuité à la deuxième génération, et cette rupture à la troisième génération est visible à travers le port du vêtement : *Notre mère était de pollera, nous devons être de pollera. Mais maintenant, aujourd'hui, nos filles ne veulent rien savoir de la pollera, elles sont toutes de vestido* [Amb8].

Le parcours biographique et professionnel est donc un indicateur plus pertinent du fait d'être *de pollera* que l'origine (rurale/urbaine), mère, fille et petite fille étant toutes trois nées à La Paz.

Enfin, Doña Gabriela, vendeuse de maïs, semelles et papier hygiénique, a franchi la dernière étape vers l'affiliation : âgée de 55 ans, elle vend dans la rue Buenos Aires depuis maintenant 13 ans, au moment où sa mère achète une maison dans le quartier⁵⁸. Après cinq ans de vente ambulante, elle intègre l'association en payant le droit d'affiliation :

Nous sommes syndicalisées, comme ça, dans un syndicat. Quand quelqu'un est ambulante, elles sont bien méchantes, elles nous jettent. Alors, nous devons avoir notre petit poste, nous devons nous affilier au syndicat [Amb9, le 28/04/99].

Elle ajoute un peu plus loin : *Il vaut mieux avoir un poste qu'ambuler, parce qu'à n'importe quel moment, le propriétaire te dit : « lève-toi de mon poste ». Quand c'est notre poste, personne ne nous chasse* [Amb9].

Ces vendeuses se situent à différentes étapes menant à l'affiliation ; il s'agit tout d'abord de se stabiliser à un endroit donné, ce qui implique la négociation avec les vendeuses organisées, les riverains. Une fois le lieu défini, c'est-à-dire quand les conditions objectives de l'affiliation sont réunies, les « postulantes » doivent collaborer financièrement lors, par exemple, de la fête pour l'anniversaire de l'association ou pour la fête de La Paz, le 16 juillet, et tout autre événement de l'association, comme la mort ou la maladie d'une des vendeuses. Puis, les membres de l'association décident en assemblée générale de la possible affiliation.

⁵⁸ Elle vendait avant, toujours de manière ambulante, dans le quartier Sopocachi Alto, où sa mère louait un logement.

Enfin, en cas de réponse positive, la postulante paie un premier versement de la somme, égal à 50 bolivianos.

Cette affiliation de vendeuses ambulantes contraste avec le discours officiel de la fédération, selon lequel aucun nouveau membre ne peut être accepté. Comment expliquer cette contradiction ?

Tout d'abord, rappelons qu'il existe trois fédérations départementales du commerce au détail à La Paz et l'objectif de chacune d'entre elles est d'augmenter ses effectifs pour s'imposer vis-à-vis de ses concurrentes. D'un point de vue tactique, la fédération de Walter Garcia a donc intérêt à accueillir le plus de personnes possibles afin qu'elles ne grossissent pas les rangs des adversaires, en se dirigeant vers les organisations de messieurs Yupanki et Quispe. La fédération doit donc se prêter à un jeu difficile entre, d'une part, les exigences de la mairie qui veut contenir la présence des commerçantes de rue et, d'autre part, la nécessité de ne pas écarter les postulantes, pour ne pas affaiblir l'organisation elle-même.

Une deuxième hypothèse peut être avancée pour expliquer l'acceptation de nouvelles affiliées dans les associations : au niveau des organisations de « base », une fois que les ambulantes sont connues, stabilisées et tolérées, les dirigeantes ont tout intérêt à leur faire payer un droit d'affiliation, à les faire participer aux réunions, aux manifestations, ce qui renfloue les caisses de l'organisation tout en favorisant la participation collective aux différents événements. Les ambulantes en voie d'affiliation sont donc d'autant plus assidues que cela conditionne leur acceptation dans l'organisation, comme le montre cet extrait d'entretien avec Doña Olivia, vendeuse d'abats :

Moi, je ne manque jamais les réunions, les manifestations, c'est cela qui est le plus important ici. Moi, je vais à tout, je vends, alors, ils disent quelque chose ; « Non, j'assiste à tout », alors, ils affilient /.../ Il faut assister à tout, il faut assister, obligatoire. Parce que si quelqu'un n'assiste pas, les camarades de ce côté nous attrapent : « Tu n'es pas allée ! Tu n'es pas allée ! ». On nous prend une amende [de 5 bolivianos], il y a une « fichita », alors, il faut contrôler cette fichita « Tu n'es pas allée ! Tu n'es pas allée ! » [Amb8].

Ces deux éléments rendent intelligibles les discours contradictoires, à la fois fédérateur et sélectif, des organisations syndicales. Dans la pratique, certains facteurs peuvent faciliter l'affiliation.

En effet, le fait qu'un des membres de la famille⁵⁹ de la vendeuse soit dirigeant de l'association ou de la fédération permet d'avoir certains avantages, certains passe-droits, comme l'obtention d'un poste de vente. Prenons l'exemple de cette vendeuse de produits artisanaux dans la rue Linares, qui, après avoir été ambulante pendant trois ans, obtient en 1998 un poste de vente grâce à la charge syndicale occupée par son mari au sein de la fédération :

Cela nous a facilité. S'il n'y était pas, je continuerai à ambuler. Il est à la fédération, délégué à la fédération là-bas à la Yacuma [rue où se situe la fédération], c'est grâce à ça [Asoc14].

Ce sont ces abus que dénoncent les vendeuses de l'association *Mariscal Santa Cruz y Obelisco*, lors d'une assemblée générale :

Combien de personnes ? Chaque dirigeant a fait entrer ses amis, son fils, sa sœur, 12 dirigeants et 12 affiliés en plus [notes d'observation, le 11/3/99].

Mais dans tous les cas, il s'agit plus d'intégration individuelle à une association que d'affiliation d'une association à la fédération.

Etant donné cette porosité entre les deux types de vente *callejera*⁶⁰, « réglementée » et ambulante, il n'est pas étonnant de retrouver chez les ambulantes la même motivation, le même désir d'ascension sociale pour les enfants, que chez les autres vendeuses, comme le montre cet extrait d'entretien avec cette vendeuse de coussins, âgée de 32 ans : *Ils doivent étudier parce qu'ils ne doivent pas être comme moi, crétine, en train de vendre dans la rue. Ils doivent avoir une profession /.../ Si je travaillais, je pourrais être autre chose, non ?/.../ Pourvu qu'ils travaillent ! Que quand je meurs, ils travaillent, ce n'est plus pour moi, plus pour moi [Amb7].*

De même, cette vendeuse de fruits de 53 ans est née à la campagne, dans la province de Oruro, elle arrive à La Paz à l'âge de 14 ans comme employée domestique et regrette de n'être jamais allée à l'école :

⁵⁹ Au sens large, il peut s'agir là encore de relations de parenté symbolique.

⁶⁰ De rue.

Dans mon village, il y avait une école [Bis]. Qu'est-ce qu'il s'est passé pour ne pas m'y mettre ? Tous, nous sommes 3 filles et 3 garçons. C'est la faute de ma mère. Les garçons ont appris un peu mais les filles, ils ne les ont pas mises. C'est pour ça, que moi je ne connais pas /.../ C'est la faute de ma mère. Pour ça, je dis, mes filles, pourquoi ne devraient-elles pas étudier ? Au moins, elles doivent apprendre une écriture par an, je ne veux pas qu'elles souffrent comme moi parce que maintenant, je ne peux pas prendre facilement le minibus : quel numéro ? Où va-t-il ? Je ne peux pas. Je dois demander. Je souffre, moi. /.../ Que l'on aille n'importe où, il faut toujours lire, mais moi je ne sais pas lire, je ne comprends rien [Amb13].

Originnaire du monde rural, où l'on a une proportion beaucoup plus importante d'analphabètes⁶¹, elle vit cette situation en ville comme un véritable handicap socio-culturel, et elle mobilise tous ses efforts pour que ses 10 enfants étudient. Quel que soit le type de vendeuses, celles-ci ont donc bien conscience de se situer au tournant d'un processus de mobilité sociale ascendante.

Qu'elle soit ambulante ou en association, la vente est vécue comme une activité pénible et sacrifiée au service de la subsistance et du devenir des enfants⁶² :

Ils [les enfants] doivent être quelque chose au moins... qu'ils ne vendent pas comme moi : ceci est ma pensée, moi, je ne veux pas qu'ils souffrent. Dans la rue, on souffre : le froid, on est exposé à la chaleur, la pluie nous mouille, on prend froid [Amb5].

Ces perceptions ne sont pas propres aux ambulantes car elles s'appuient sur l'exercice de la vente, dans la rue : *Ce n'est pas bon non plus d'être dans la rue tous les jours. Ils doivent avoir un métier [Oficio] [Amb9].*

Disons que chez les vendeuses ambulantes, le caractère pénible de la vente à l'extérieur se trouve accentué par la nécessité de changer de lieu de vente et la plus grande instabilité des bénéfices. Et ce sacrifice va bien au delà de l'exercice de l'activité commerciale : *Chaque premier dimanche du mois, je jeûne pour que mes enfants soient professionnels, pour qu'ils terminent leurs études parce qu'il y en a beaucoup qui ne terminent pas /.../ Je fais ça pour*

⁶¹ Cf. première partie, chapitre I.

⁶² Il faut rappeler que ces vendeuses apportent souvent le seul revenu du foyer : sur les 20 femmes rencontrées, 13 sont seules [soit leur mari les a quittées, soit il est décédé ou elles sont célibataires (2)], leur mari travaille pour 6 d'entre elles, ou ne travaille pas pour 1.

mes enfants comme je ne peux pas aller à la messe parce que je dois vendre. Ce matin, je voulais entrer dans l'église mais c'était fermé : je jeûne jusqu'à ce soir [Amb11].

Tout comme chez les vendeuses organisées, la vente n'est pas considérée comme une *profesión*. A une différence près, et de taille : chez les ambulantes, cette image stéréotypée ne semble pas contrebalancée par une valorisation de l'activité commerciale comme chez les deux autres types de vendeuses. A croire que le fait d'appartenir à une structure collective constitue un premier pas vers l'estime de soi et de ses pratiques. L'organisation syndicale est également le moyen de transformer une expérience individuelle en destin collectif, processus favorable à la construction d'une identité sociale qui, pour reprendre les termes de Patrick Champagne, « traduit la volonté d'affirmer la dignité de la place que l'on occupe dans le monde social »⁶³.

Conclusion

Les vendeuses ambulantes ne forment pas un groupe homogène et on peut repérer une diversité de manières d'être ambulante ; cette forme de vente peut être une activité supplémentaire parmi un cumul d'autres pour subvenir aux besoins de la famille. Parfois, elle représente une étape préalable à l'intégration d'une association, quand celle-ci est acceptée. Enfin, elle peut être aussi la seule forme commerciale exercée durablement.

Il existe donc des passages, des va-et-vient, aussi bien dans la trajectoire - on peut appartenir à une association après une phase de vente ambulante et inversement - que sur une même période, à travers la combinaison de deux types de vente. Les limites entre les vendeuses de rue organisées et les ambulantes ne sont pas figées. On peut les dissocier dans un souci de clarté dans la présentation mais il faut garder à l'esprit que ces deux types de vendeuses sont assez perméables.

La voie vers l'affiliation n'est pas le seul chemin possible : certaines sont spécialisées dans un créneau sur un lieu donné, ce qui leur permet d'échapper à la concurrence des vendeuses

⁶³ Patrick Champagne, « La reproduction de l'identité », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°65, 1986, p. 59.

organisées ; la vente ambulante apparaît donc, dans ce cas, plutôt comme une stratégie. En effet, cette forme commerciale comporte certains avantages indéniables : l'exemption d'impôts, de cotisation, une plus grande disponibilité pour la vente en l'absence d'obligation comme la participation aux manifestations et aux réunions.

Mais la vente ambulante, comme nombre de pratiques déviantes, est indéniablement ambivalente et l'illégalité n'est pas non plus exempte de coûts ; elle est particulièrement risquée, en raison de la menace, plus ou moins pesante, d'expulsion par les gendarmes, d'opposition des vendeuses organisées, pouvant conduire jusqu'à l'anéantissement du capital investi. Elle est aussi éprouvante, à cause du transport des marchandises. Selon les lieux de vente et le type de marchandises, les configurations d'interactions, les résultats de ce calcul coût/avantage varient. On comprend donc que certaines aspirent à la « formalisation » de leur activité et restent ambulantes à cause de l'impossibilité financière de s'affilier ou de l'opposition ferme des rivales, autrement dit parce qu'elles sont contraintes de le rester.

Qu'apporte le fait d'appartenir à une association ? Cela permet de convertir une expérience individuelle en destin collectif et, par là-même, de développer une certaine valorisation de l'activité commerciale et, plus largement, de la place occupée dans la société. L'appartenance à une organisation syndicale est, semble-t-il, un moyen de structurer, de « formaliser » l'activité commerciale. Les vendeuses de rue renversent le stéréotype de la vente, à travers une définition quasi-provocatrice comme *una profesión*, voire comme un art.

Le domaine syndical apparaît parfois comme une sorte de deuxième chance, un espace permettant aux personnes qui n'ont pas atteint un niveau d'études important d'occuper une place prestigieuse et d'être reconnues, selon une autre échelle de valeurs, avec ses propres codes ; bref, où l'« échec social » peut être en partie compensé par une reconnaissance de la part des « camarades » [*compañeros/as*] : se situer au sommet de la hiérarchie syndicale favorise alors une estime de soi et équivaut, en quelque sorte, à une réussite sociale. Ainsi, le fait d'appartenir à un syndicat, dont la vocation est tournée vers l'intérêt des vendeuses elles-mêmes, avec ses propres normes et ses propres valeurs, participe à cette identification professionnelle, et même, plus largement, de classes, à travers notamment l'appellation « camarades ». Ainsi, on trouve même l'idée de « carrière », dans le sens d'une promotion dans le travail, comme le montre Doña Ximena, membre du comité exécutif :

Je vais vous donner la carrière syndicale que je suis en train de faire : je l'ai déjà fait..., Ca fait déjà 11 ans que j'ai commencé ce travail mais, comme ça, dans le comité exécutif, ça fait 5 ans. Mais vous voyez, n'importe quelle carrière, qu'elle soit syndicale, n'importe laquelle, on doit y aller en escaladant depuis tout en bas. Et commencer, par exemple, moi, dans mon organisation, comme secrétaire de « actas », de conflits, de relations, secrétaire générale, il y a six ans, après, je suis passée à la fédération [Asoc3].

On voit bien le parallèle avec le monde du travail : gravir les échelons signifie occuper des fonctions où les responsabilités sont de plus en plus importantes et où le temps consacré à l'activité syndicale va croissant.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

A l'issue de la présentation des trois types des vendeuses, il est possible de les mettre en perspective et d'apporter des éléments de comparaison.

Chez les vendeuses de marchés couverts, comme chez les *callejeras* regroupées en associations, les femmes, responsables du budget familial et même du devenir des enfants, concentrent tous leurs efforts pour que leurs filles ne travaillent pas dans la vente. Elles mêlent deux discours : le premier reprend le sens commun et identifie la vente à une activité particulièrement dévalorisante, exercée faute d'autres possibilités. Et le second insiste, au contraire, sur l'art de la vente, et sur les nombreuses compétences des vendeuses, allant même jusqu'à qualifier, de manière quasi-provocatrice, l'activité commerciale de *profesión*, associée, en Bolivie, à la détention d'un bagage universitaire. Autrement dit, quel que soit le type de vendeuses organisées, il s'agit pour elles de valoriser leur activité, particulièrement stigmatisée comme dégradante. Et l'on peut faire l'hypothèse que ce processus est propice à la construction d'une image positive de soi et à la mobilisation.

Au-delà de ce point commun, ce sont surtout les divergences entre les marchés couverts et les associations de vendeuses de rue qui attirent l'attention. Tout d'abord, la vente dans les premiers semble plus stable que dans les secondes. Alors que les vendeuses de marchés couverts sont spécialisées dans une branche alimentaire et n'en changent que très rarement, on a, chez les vendeuses de rue, une plus grande polyvalence dans le choix des produits. Cette polyvalence concerne aussi le lieu de vente, puisque certaines vendeuses de rue participent à des *ferias*, en plus de l'activité commerciale dans leur association. Les parcours antérieurs à la vente sont aussi plus stables pour les vendeuses de marché : alors que, pour la plupart d'entre elles, la vente constitue leur première activité professionnelle - sauf dans le cas des *antiguas* qui ont, en général, été employées domestiques -, certaines vendeuses de rue ont été ouvrières, d'autres employées domestiques, d'autres encore *niñeras*... Les marchés couverts sont donc plus fermés du point de vue du recrutement des vendeuses. D'ailleurs, si la transmission

familiale des postes de vente y est bien prégnante, dans la rue, celles qui occupent aujourd'hui les postes de vente, appartiennent, le plus souvent, à la première génération de vendeuses, étant donné le caractère beaucoup plus récent des associations. Bien sûr, la transmission familiale existe aussi mais l'on n'a pas de pression dans ce sens car c'est le critère spatial qui prédomine : si la postulante n'occupe pas plus d'espace que son prédécesseur, elle sera acceptée par les membres de l'association, invités à voter sur ce point lors des assemblées générales. Officiellement¹, on refusera, par exemple, qu'une vendeuse invite sa fille ou un autre membre de sa famille à vendre à côté d'elle, ou occupe un second poste.

Le degré supérieur d'ouverture – en termes de recrutement – des associations de *callejeras* peut également se lire à travers la présence masculine : même s'ils restent minoritaires, les hommes sont plus nombreux à vendre dans la rue et, surtout, ne sont pas assignés à un type de produits, comme dans les marchés couverts, où les seuls hommes sont bouchers.

De même, dans les marchés couverts, même si, on l'a vu, les vendeuses construisent tout un ensemble de régulations autonomes², relatives notamment à la transmission des postes de vente et à la définition du rôle des *maestras*, la vie interne est réglée officiellement par la mairie, imposant, par exemple, le port du bonnet et du tablier. Les normes régissant l'activité commerciale sont plus ancrées dans les marchés couverts, en raison de leur plus grande ancienneté.

La religion, et plus précisément la religion catholique, est aussi plus présente dans les marchés, non seulement en raison de l'existence du « Saint Patron », protecteur du marché, mais aussi de par la célébration de messes en l'honneur notamment d'une nouvelle équipe de *maestras* et les processions dans les espaces de vente. Certes, une messe est aussi célébrée en l'honneur de l'anniversaire de la fédération *de gremiales del comercio minorita de La Paz* mais les fêtes organisées par les associations elles-mêmes, en l'honneur notamment du changement de l'équipe dirigeante, ne sont pas liées à la sphère religieuse³. En résumé, on peut dire que certaines valeurs communes semblent plus vivaces dans les marchés couverts, et l'activité commerciale y est réglée selon des normes enracinées depuis longtemps.

¹ Bien sûr, il existe des écarts entre cette règle et la réalité, qui font d'ailleurs l'objet de sérieux conflits lors des réunions.

² Selon les termes de Jean-Daniel Reynaud, *Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome*, Revue Française de Sociologie, XXIX, janvier-mars 1988.

³ Evidemment, je n'ai étudié que la dimension visible de la religion catholique, dans les espaces de vente. Il n'est pas question ici d'une dimension privée, liée aux croyances individuelles des vendeuses.

Si l'on examine maintenant les organisations de représentation, le rôle des secrétaires générales est clairement défini en opposition aux autorités municipales ; il est donc beaucoup moins ambigu que celui des *maestras*. D'une manière générale, l'activité syndicale est beaucoup plus développée dans les associations ; les assemblées générales y sont plus fréquentes⁴. En effet, dans les marchés, les *maestras* passent plus volontiers de poste en poste, ou invitent les vendeuses à se réunir au centre du marché, après l'avoir fermé, pour communiquer, au fur et à mesure, les informations transmises par la fédération. Quant aux vendeuses de rue, elles ne peuvent laisser leur postes de vente et se réunir dans la rue. Les assemblées générales ne peuvent donc qu'avoir lieu au siège de la fédération, où, on l'a vu, les membres du comité exécutif sont présents, interviennent, pour « soutenir » le *directorio*, s'assurent de l'adhésion des vendeuses aux objectifs de la fédération, et contrôlent le « bon » déroulement de la réunion. Rappelons aussi que les assemblées générales des associations sont une source de financement de la fédération, cette participation financière conditionnant la validation du procès verbal de la réunion. La fédération a donc tout intérêt à ce que les assemblées générales soient fréquentes et aient lieu « chez elle ». Bref, les réunions se déroulent au local de la fédération, selon les normes édictées par celle-ci, et l'ordre du jour est largement orienté par elle. Au contraire, même si le secrétaire exécutif de la fédération des marchés essaie d'être présent aux différentes réunions organisées dans les marchés pour, justement, tenter de lever l'ambiguïté du rôle des *maestras* en l'orientant contre les autorités municipales, il y a plus le statut d'invité : les réunions ont lieu dans les espaces de vente, où les vendeuses travaillent, où les plus anciennes se sentent véritablement chez elles, dans un lieu complètement approprié par elles.

Autre aspect à prendre en compte : le siège de la fédération *de gremiales* est un lieu très vaste, comptant six pièces plus ou moins grandes, servant de salles de réunions, ou de lieux de discussions où l'on peut bavarder, regarder la télévision, cuisiner, boire un thé, manger, échanger des informations, régler des conflits en dehors du regard du secrétaire exécutif, qui tient une sorte de permanence dans une salle spécifique. Quant à la fédération des marchés, elle ne dispose d'un local que depuis 1998 ; il se compose d'une petite pièce, la seule, où le

⁴ Pendant mon troisième séjour à La Paz, d'octobre 1998 à août 1999, une seule réunion, à ma connaissance, est organisée dans le marché Sopocachi, pour la désignation des nouvelles *maestras* [note d'observation, le 25/6/99].

secrétaire général, accompagné d'autres membres du Comité exécutif, tient, lui aussi, une permanence.

Les rassemblements organisés par la fédération, auxquels sont conviés les *maestras*, ont lieu dans une salle de réunion louée par la fédération des chauffeurs. Si j'insiste sur ce point, c'est pour montrer que la configuration du local est aussi une « ressource »⁵ à prendre en compte pour mesurer le degré d'adhésion des vendeuses à l'organisation syndicale. Si l'on se rend à la fédération des marchés essentiellement pour demander le soutien du secrétaire exécutif en cas de problème dans les espaces de vente, le siège de la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz* est aussi un espace de sociabilité et de fête, où l'on mange, où l'on boit et où l'on danse. Et l'on a vu à quel point l'aspect festif était favorable à la cohésion au sein de l'organisation syndicale et, plus précisément, à l'adhésion des vendeuses de la « base » à la fédération. Là encore, les dirigeants de la *federación de los mercados de La Paz* participent aux différentes cérémonies organisées dans les marchés mais ne peuvent être à l'initiative d'organisation de fêtes : ils y sont en tant qu'invités.

Globalement, on a donc l'impression que la *federación de los mercados de La Paz* est un élément supplémentaire qui n'influe que peu sur les normes existantes dans les marchés, alors que celle des *gremiales* est beaucoup plus englobante et conditionne même l'activité commerciale. En effet, l'association a un rôle de protection et de garantie du droit de vendre, et c'est la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz* qui gère la répartition de l'espace réservé à la vente, un peu d'ailleurs comme la FOF, dans les années 30, revendiquait la construction de marchés couverts, face à l'insuffisance des espaces de vente et la répression des autorités municipales. Ainsi, les associations, fleurissant à partir des années 70 mais surtout 80, ont aussi une vocation de contrôle : elles visent, en même temps qu'elles protègent les vendeuses, à réguler la vente dans le temps et dans l'espace. Les associations ne sont pas seulement des associations de défense des intérêts des vendeuses ; elles sont plus que des organisations de représentation : elles ont une fonction normative - là aussi compte tenu de certaines règles municipales -. Par exemple, les dirigeants établissent des sanctions pour les vendeuses dont l'emplacement dépasse la surface allouée à chaque poste ; les assemblées générales se transforment en « tribunaux » où sont jugées celles qui s'insultent sur leurs postes de vente. C'est donc l'association qui garantit l'application de certaines normes

⁵ Dans le sens de Charles Tilly, *From Mobilization to Revolution*, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1978.

relatives à l'activité commerciale, en plus de sa vocation de représentation des intérêts des vendeuses.

Quant aux ambulantes, leurs parcours antérieurs à la vente sont aussi diversifiés que ceux des *callejeras* regroupées en association et elles connaissent le degré⁶ maximum d'instabilité de l'activité commerciale, conjuguant plus souvent plusieurs activités, changeant de marchandise et diversifiant les lieux de vente. Cette plus grande instabilité commerciale se combine avec l'absence d'organisation de représentation, ce qui les fragilise dans leurs rapports avec les autorités municipales. Mais l'organisation syndicale n'a pas seulement la fonction de défense des vendeuses : elle définit certaines normes relatives à l'occupation de l'espace de vente. Elle apporte aussi, comme dans le cas des associations, une dimension collective, renforcée par les moments de sociabilité, les événements festifs, qui permet de convertir les perceptions dépréciatives liées à la vente, activité particulièrement instable exercée dans la rue, en significations positives. L'absence d'organisation chez les ambulantes contribue donc aussi à rendre plus improbable la valorisation de l'activité commerciale.

Ce n'est que dans l'action protestataire que l'on peut mesurer pleinement l'impact de l'appartenance à une organisation et certains écarts entre deux organisations distinctes. Le fait que l'organisation syndicale des vendeuses de rue soit plus prégnante, plus englobante, plus puissante, que celle des marchés couverts prend tout son sens dans la lutte et l'interaction avec les divers adversaires : la partie suivante montre que les menaces sont aussi plus pesantes sur les vendeuses de rue.

⁶ Il s'agit bien de degrés car il existe, on l'a vu dans le chapitre précédent (IV), des « ambulantes » qui sont en voie d'affiliation, donc dans une situation relativement stable tant au niveau du lieu de vente que du type de marchandises proposé à la vente.

TROISIEME PARTIE : LES PROTESTATIONS COLLECTIVES DES VENDEUSES

INTRODUCTION

Les protestations collectives des vendeuses sont diverses : elles varient en fonction du type de vendeuses, des enjeux et des formes de protestation employées. Elles sont aussi de portées différentes : par exemple, elles peuvent concerner une association particulière de vendeuses de rue ou l'ensemble de la *federación departamental de gremiales del comercio minorista de La Paz*.

Les trois chapitres suivants traitent de leurs combats les plus marquants : la défense des postes de vente, les luttes contre l'ingérence municipale et les combats pour la création d'un système fiscal approprié.

Pour mener à bien cette analyse, je dispose de trois sortes de matériaux : les articles de presse, les données d'entretiens et l'observation. Le premier permet de dresser une chronologie des faits, tout en sachant que celle-ci n'est que partielle : les journaux relatent seulement les événements les plus marquants, les plus visibles pour l'opinion publique.

Le deuxième matériau donne le point de vue des vendeuses sur leurs luttes : il fournit une reconstruction des luttes en fonction des significations que les vendeuses elles-mêmes leur confèrent.

Enfin, l'observation de réunions et de protestations collectives – quand elle s'est avérée possible – permet d'appréhender la mobilisation dans l'action, dans le présent et non plus par le récit¹.

Bien sûr, chacun de ces matériaux est à lui seul incomplet mais, en revanche, il éclaire et complète l'autre : c'est donc à partir du croisement des trois que l'on peut analyser ces protestations.

¹ En sachant que c'est aussi un point de vue particulier : le mien.

CHAPITRE V : LA DEFENSE DES POSTES DE VENTE

La défense des espaces de vente constitue l'objet principal des luttes des vendeuses de rue. Pour obtenir le droit de vendre à un endroit donné, se met en route tout un processus de mobilisation au cœur duquel se situe la fondation d'une association. Se créer en association de *comerciantes minoristas* et, ainsi, être rattachées à la fédération syndicale de La Paz est un préalable indispensable pour vendre dans la rue de manière légale¹, selon les accords convenus avec la municipalité. En contrepartie, la mairie impose certaines normes régulant l'espace de vente : par exemple, en limitant les horaires de vente ou la surface allouée à chaque poste². L'autorisation de vente est au point de départ de nouvelles négociations relatives aux conditions de vente. De plus, l'obtention de postes fixes n'est pas acquise définitivement : chaque nouvelle équipe municipale a des projets d'urbanisme pour réduire la présence des vendeuses dans la ville. D'où de nouveaux affrontements possibles.

On s'en rend compte aisément en lisant la presse bolivienne, pour les autorités municipales, l'augmentation considérable du nombre de vendeuses depuis les années 80 est vécue comme une « invasion non maîtrisable », un danger pour les piétons qui ne peuvent plus accéder aux trottoirs. Les articles concernant ce « problème de société » abondent ; on peut lire, par exemple, dans le journal *El diario* : « Les villes – dans ce cas La Paz – perdent leur beauté et leur tranquillité quand les vendeuses ambulantes³ s'installent sur les trottoirs des rues et des avenues, forcent le piéton à courir des risques et rivaliser avec les véhicules pour l'utilisation de la chaussée » [le 15/12/97].

¹ Cela ne suffit pas : il faut en plus être inscrit dans le registre municipal.

² Bruno Rojas, *La Batalla por las calles*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 48.

³ Notons au passage que souvent, dans la presse, le terme « ambulant » désigne tout type de vendeuses qui exerce son activité dans la rue.

De même, un article du journal *Hoy* montre l'urgence de remédier à cette situation :

« Les autorités de la municipalité de La Paz s'accordent pour signaler que l'on doit prendre des mesures politiques avec les *gremiales* pour qu'ils développent leurs activités selon des règles claires et sans imposer leurs jugements à partir de pressions. L'installation de postes dans les rues principales et les avenues de la ville de La Paz, sans respecter rien ni personne est un dommage pour la ville à cause de l'image qui est donnée, principalement aux touristes. Les *gremiales* sont un casse-tête pour le progrès de la ville »[le 10/5/98].

La prolifération des vendeuses est présentée comme inacceptable pour deux raisons principales : elle nuit à la fois à l'image, l'apparence, l'aspect de la ville, présentés aux étrangers, et à la commodité des piétons. On s'en doute, le nombre de vendeuses dans les rues est un problème crucial pour les autorités municipales. Selon l'Intendant de La Paz, directeur de la police municipale :

Nous, comme autorités de..., comme police municipale, nous essayons de contenir et d'éviter toutes ces nouvelles installations. Ce qui se fait actuellement, c'est lutter contre les abus que commettent les vendeuses : quand on leur accorde un espace d'un mètre carré, elles, elles utilisent deux, trois, quatre, cinq, certaines arrivent à occuper jusqu'à 10 mètres ! Elles ne comprennent pas, elles considèrent qu'elles sont propriétaires de la rue. / .../ Les plaintes contre les vendeuses de rue sont constantes, c'est tous les jours, si, parce les gens ne supportent plus de voir autant de vendeuses dans les rues, parce qu'elles occupent tout le trottoir : elles occupent des trottoirs larges ou des trottoirs étroits sans penser à la libre circulation des personnes. Elles ont peu, peu de capacité d'assimiler le droit des autres [Entretien réalisé le 25/8/99].

Etant donné ce climat de tension permanente entre les vendeuses de rue et les autorités municipales, on comprend que chaque changement d'équipe municipale amène une remise en cause des emplacements des postes de vente.

Je n'ai pas eu les moyens matériels pour vérifier si cette impression de « ras le bol » des piétons et, plus largement, de l'opinion publique, relatée par la municipalité et la presse locale était fondée⁴. Quoiqu'il en soit, cette représentation de la présence des vendeuses dans la rue comme un « problème social » auquel il faut impérativement remédier est fonctionnelle, dans

⁴ Il aurait fallu administrer un questionnaire sur un échantillon important de la population de La Paz.

le sens où elle justifie les nombreux projets d'expulsion des vendeuses ; ce qui entraîne - et c'est ce qui m'intéresse - une réponse protestataire de leur part.

La préservation des espaces acquis est donc l'enjeu de nouvelles protestations qui mettent en mouvement, le plus souvent, les associations des vendeuses dont les postes de vente sont menacés. C'est aussi l'un des chevaux de bataille de la fédération tout entière. L'adversaire est alors généralement la municipalité, mais interviennent aussi d'autres acteurs comme les propriétaires d'immeubles et de galeries commerciales, les militants de différents partis politiques. Chaque protestation est donc à replacer dans un contexte d'interactions et s'adresse à une coalition d'intérêts particuliers.

Arrêtons-nous plus précisément sur les affrontements.

1. Les affrontements

1.1. La zone Sud

La zone Sud de La Paz est habitée par les couches sociales les plus aisées de la capitale, pour la simple raison qu'elle est la plus basse⁵. L'oxygène y est donc moins rare et le climat plus doux.

En Juin 1987, le maire, Ronald Mac Lean, décide de déplacer les postes de vente de l'association *27 de Mayo*, située dans ce quartier. Face à cette menace, les vendeuses de cette association demandent l'appui de la confédération qui envoie une lettre adressée directement au maire :

« Pour nous, Monsieur le maire, le déplacement [*reubicación*] est synonyme de « *relocalización* » et représente une sérieuse atteinte au droit du travail et à la vie. Si cet outrage au commerce de détail se concrétise, nous demandons au gouvernement qu'il nous

⁵ Avec une altitude d'environ 3 000 mètres. A La Paz, l'altitude est de 3600 mètres, au centre ville, et 4 000 mètres, en haut de la capitale, où l'on trouve les quartiers les plus populaires.

fournisse des sources de travail pour garantir la subsistance quotidienne de nos familles, parce que nous considérons que notre activité est la stratégie de subsistance de la multitude de chômeurs dans le pays » [Confédération nationale *de gremiales*, *Hoy*, le 29/6/87].

On retrouve dans cette lettre quelques-uns des arguments de la confédération pour la défense des *comerciantes minoristas*. Tout d'abord, elle développe un discours sur la politique économique qui vise à renverser la responsabilité : le terme *relocalización* est une référence à la politique néolibérale menée deux ans plus tôt, qui aboutit notamment à la fermeture des mines, à travers le décret 21 060, et au licenciement de plusieurs milliers de mineurs, présenté par le gouvernement sous l'appellation euphémique de *relocalización*. Autrement dit, la prolifération des postes de vente dans la capitale, et notamment dans la Zone Sud, est présentée comme une conséquence de la fermeture des mines.

Face à ce constat, la confédération en appelle au droit du travail, à travers l'article 7 de la Constitution politique de l'Etat qui voit le jour en 1938 et reconnaît « les droits fondamentaux de réunions, d'association, du travail et de se consacrer au commerce, à l'industrie ou toute activité licite »⁶. Notons au passage que ces arguments participent à la construction de « cadres », en faisant appel au droit car, comme l'écrit Sidney Tarrow : « Inscrire des griefs dans des cadres qui identifient une injustice, en attribuer la responsabilité à autrui et proposer des solutions, est une activité centrale des mouvements sociaux »⁷.

Si la présence des vendeuses dans la rue est considérée par la municipalité comme le nœud du « problème », pour la confédération, les postes de vente sont, au contraire, une réponse à un « problème » en amont : l'absence de source de travail.

Cette tentative d'expulsion des vendeuses de la zone Sud en 1987 illustre plus largement la volonté de la municipalité de réglementer l'installation des postes de vente, kiosques et *anaqueles* [postes de vente métalliques] de l'ensemble de la capitale. A la suite d'une déclaration du directeur des Biens Municipaux qui va dans ce sens, cette même année, la confédération envoie un *memorial* au maire Ronald Mac Lean spécifiant que « ces postes

⁶ Cf. chapitre II.

⁷ Sidney Tarrow, *Power in Social Movements, Collective Action and Politics*, USA, Cambridge Studies in comparative politics, Cambridge University Press, 1994, p. 123.

seraient occupés tant que durerait l'actuelle crise économique qui touche les travailleurs qui se voient dans l'obligation de développer cette activité » [*Presencia*, le 3/7/87].

Là encore, l'activité commerciale n'est pas présentée comme un choix délibéré et assumé mais plus comme une conséquence, une réponse à l'absence de travail. Selon cette conception, il faut prendre le « problème à la source » : la culpabilité revient au gouvernement dont la politique économique ne parvient pas à créer des emplois et, par conséquent, la responsabilité ne revient nullement aux vendeuses elles-mêmes.

En mars 1993, la zone Sud de La Paz est le théâtre de nouveaux conflits : dans la rue 21 de Colacoto, la police municipale et le FOMDES [Fonds Municipal de Développement] arrachent de force les kiosques métalliques [*Presencia*, le 7/3/93]. Des vendeuses réagissent violemment, s'attaquant à une camionnette du FOMDES et certaines d'entre elles passent en jugement : la mairie demande qu'elles indemnisent les dégâts qu'elles ont causés. De plus, selon la municipalité, les vendeuses auraient été averties en janvier de cette suppression, ce qu'elles démentent formellement.

Un an plus tard, la mairie étant maintenant sous la coupe de Monica Medina Palenque, du parti CONDEPA [*Conciencia de Patria*], les autorités municipales déclarent à nouveau le caractère urgent du déplacement des postes de vente, d'autant que la construction d'une fontaine est prévue à cet endroit. Suite à ce projet, plusieurs organisations de commerçantes manifestent devant la mairie pour demander la démission de l'Intendant municipal chargé de cette affaire ; celui-ci est accusé d'exercer des pressions politiques sur les vendeuses pour qu'elles appuient la politique municipale dirigée par CONDEPA. Le 5 avril 1994, deux camps de la rue 21 s'opposent à coups de poing : les pro-CONDEPA qui acceptent de quitter leur emplacement initial pour aller vendre dans la rue Pankara, parallèle à la rue 21, et celles qui n'entendent pas quitter leur lieu de vente habituel [*Ultima Hora*, le 6/4/94]. Ainsi, la lutte pour obtenir un espace de vente se convertit en affrontement politique.

Doña Irma, vendeuse de la rue 21, par ailleurs secrétaire générale de la *feria* de la zone Sud, se souvient des chantages politiques exercés sous la municipalité de CONDEPA [*Conciencia de Patria*] :

A l'époque de la Monica, quand la Monica [Palenque] était Maire, il [Un dirigeant de la zone Sud] s'est présenté comme dirigeant exécutif de la fédération de la zone Sud. Nous nous sommes battus aussi contre ça parce qu'une telle fédération, ça n'existe pas dans la zone Sud.

Un jour, nous sommes allées aux services municipaux, et ils étaient en train de contrôler les documents [concernant l'autorisation de vendre] et celui-là [le dirigeant] était là, bien assis à côté des inspecteurs / .../ : « Non, celui-ci, non, parce qu'il n'est pas du parti, celui-ci, non, celui-ci oui, celui-ci non », c'était comme ça. Voyons ! Comment peut-on faire les choses comme ça ? Tant de rage ! Ce que je raconte, ça remonte à cinq ans, cinq ans ça doit faire. De là est sortie notre furie, parce que bien sûr mes camarades étaient aussi là, en train de montrer leurs documents. Et ce qui m'a rendue furieuse, c'est que nos camarades aussi voulaient « celui-ci non, celui-ci oui, celui-ci non ». C'est ça qui m'a rendue furieuse / .../ Et la lutte contre lui était constante. Et il a installé avec une dame..., une dame qui avait obtenu quelque chose comme 22 ou 25 kiosques et anaqueles. Et ils sont venus, ils avaient vendu tout ça, avec l'argent, sans aucun document, rien, mais ils les faisaient installer et on a dû leur donner 200 dollars, 300 dollars, 100 dollars, comme ça, comme ça. Les postes sans aucun document, ils te faisaient les démarches : « Donne moi l'argent, celui-ci, celui-là ». Et c'est aussi comme ça que ça s'est rempli, comme on dit. Los Pinos [un quartier de la zone Sud], la rue 8 s'est remplie. Ils en ont installé dans différents lieux / .../ Avec l'appui des politiciens de CONDEPA [Luch2, le 17/7/99⁸].

On voit bien comment les divisions politiques présentes au sein des fédérations se retrouvent à l'échelle des associations : le dirigeant local reçoit l'appui du responsable d'une des fédérations départementales, Zenón Yupanki, lui-même membre du parti CONDEPA et représentant du leader, Carlos Palenque, et de son épouse, à l'époque maire de la capitale. Ainsi, face à une mesure de la municipalité qui remet en cause la disposition des postes, les vendeuses se battent contre la mairie, adversaire principal, mais cet affrontement ne se joue pas seulement entre ces deux camps opposés. Il faut prendre en compte, on l'a vu, l'ingérence des partis politiques divisant l'association en deux fractions qui finissent par se combattre. Le discours officiel de la mairie est rapidement rattrapé par des alliances, des rapports de clientélisme qui ont comme effet, entre autres, de briser la lutte des vendeuses. Les arrangements qui visent à apporter l'appui à un parti en échange de l'assurance de la préservation des postes de vente, en tant que source de revenus, prennent très vite le relais et empêchent la construction d'un combat unifié. Ces trafics d'influence viennent donc brouiller l'opposition frontale entre les deux adversaires.

⁸ Dans la troisième partie, j'ai choisi d'inscrire, le plus systématiquement possible, les dates des entretiens car elles sont parfois utiles à la compréhension des événements.

Par ailleurs, il faut prendre en compte les habitants du quartier qui sont à l'origine de pressions exercées sur les autorités municipales. Dans la zone Sud, les caractéristiques urbanistiques et architecturales diffèrent de celles du reste de la capitale : les habitations sont plus spacieuses, les rues sont beaucoup plus larges, aérées. Ce quartier résidentiel, équipé d'un supermarché, est entouré d'espaces verts et dispose de parcs pour les enfants ; l'avenue centrale perpendiculaire à la rue 21, est bordée de palmiers... Il y a relativement peu de vendeuses installées dans les rues, en comparaison avec le centre ville ou la partie plus élevée de la capitale. La plupart des femmes *de pollera* que l'on croise sont des vendeuses de marchés couverts ou des employées domestiques, nombreuses dans ce quartier. Comment donc expliquer que les habitants soient particulièrement hostiles à l'installation de vendeuses de rue ? Les plaintes des propriétaires ne sont pas explicables, dans ce cas précis, par une prolifération des vendeuses de rue, ne sont pas proportionnelles à leur effectif. Ce qui semble plutôt poser problème, dans ce cas, c'est bien plus le contraste entre les deux populations :

Parfois, c'est plus conflictuel, il y a certaines señoras qui n'aiment pas le gremial, qui n'aiment pas les gens du peuple [gente baja] /.../ Tout au moins les femmes de pollera, c'est pire, elles ne veulent pas les voir, il y a des señoras : « Ces truies, ces indias, qui ne se lavent pas » [Doña Irma, Luch2, le 17/7/99].

Les pressions des riverains s'expliquent donc plus par la distance sociale entre eux et les vendeuses, qui, dans ce quartier aisé, « dénaturent » le paysage, et détonent dans le décor. Les conflits relatifs à l'occupation de l'espace traduisent une discrimination sociale envers les femmes *de pollera*, qui s'exprime en termes ethniques, notamment en utilisant le champ lexical de l'hygiène.

Mais ces affrontements sont loin de concerner uniquement la zone Sud.

1.2. La rue Huyustus

Le 1^{er} septembre 1988, 205 vendeuses de l'association de la rue Huyustus, rue piétonnière située près du cimetière, en haut de la capitale, entament une grève de la faim pour protester contre l'arrivée de concurrentes au centre de la chaussée. Celles-ci auraient obtenu, par l'Intendant Municipal antérieur, l'autorisation de vendre à cet endroit, ce que démentent formellement les vendeuses situées sur les parties latérales de la rue. Une semaine plus tard, la

municipalité demande aux dirigeants la suspension de la grève de la faim pour commencer une négociation « car sous la pression, on ne pourra pas trouver de solution à ce conflit » [*Presencia*, le 8/9/1988]. Mais les vendeuses ne l'entendent pas ainsi et 150 d'entre elles continuent de jeûner malgré « leur état de santé inquiétant » [*Hoy*, 9/9/1988], jusqu'à l'obtention d'un accord avec la municipalité, dirigée par Raul Salmón, qui aboutit au partage de l'occupation des espaces de vente selon des horaires fixes. Ce conflit montre que les vendeuses sont capables de mener des luttes de forme extrême, telles que la grève de la faim, pour parvenir à leur fin.

En avril 1993, les commerçantes de l'association Huyustus resurgissent sur le devant de la scène en manifestant contre la construction d'une galerie commerciale qui réduit de quatre mètres la largeur de la rue où elles exercent leur activité, et gêne les piétons qui viennent faire leurs achats dans cette rue. Selon les dirigeants de l'association, le maire de La Paz, Julio Mantilla, du parti MNR, aurait facilité la construction irrégulière de ces bâtiments en contrepartie d'un appui politique :

« Nous ne sommes pas contre le fait que de nouveaux commerçants installent leurs galeries dans le quartier mais ce que nous demandons, c'est qu'ils respectent la largeur de la route /.../ Nous demandons que l'on respecte la légalité et les propres normes de la municipalité. Ce n'est plus possible ! A cause de favoritismes politiques, on porte atteinte à l'ornement public et aux autres vendeurs » [*Hoy*, le 17/4/93].

Après s'être rassemblées devant la municipalité, les manifestantes menacent d'entamer de nouveau une grève de la faim, ce qui oblige les autorités municipales à prendre de nouvelles mesures de redistribution des espaces de vente.

En février 1997, cette zone « sensible » connaît un nouveau rebondissement : 400 vendeuses dont les postes ont été détériorés par l'écroulement des murs latéraux entourant le ruisseau *Panteón* et l'affaissement de la chaussée, organisent une manifestation pour que les autorités municipales, chapeautées par le maire Gaby Candia, commencent les travaux de restauration. Pour les manifestantes, ces dommages sont dus au manque d'entretien de la municipalité : les murs de soutènement de la rivière existeraient depuis 50 ans et une partie n'aurait jamais été achevée. On peut lire dans le journal *Primera Plana* : « Elles ne bougeront pas de ce lieu, même si elles doivent vendre dans l'eau /.../ Nous voulons que notre position soit bien claire ; nous ne voulons pas bouger de ce lieu car c'est une conquête de nombreuses années. Nous avons participé à l'amélioration de la Huyustus car nous avons besoin d'espace pour nos

marchandises /.../ La Gaby [Gabriela Candia], elle ne souffre pas, elle qui n'est qu'une maire de bureau, qui ne connaît même pas comment on travaille chaque jour, malgré la pluie, le soleil, les intempéries, le froid ; l'hiver, nous vendons dehors. Nous sommes exclues de la sécurité sociale, de l'assurance maladie, et le seul jour pendant lequel nous ne travaillons pas, c'est le premier jour de chaque année, le nouvel an » [*Primera Plana*, le 2/2/97].

La confédération nationale de *gremiales del comercio minorista* appuie la protestation des vendeuses en remettant une pétition au ministre du travail, Hugo San Martín, demandant notamment que la mairie de La Paz accélère les travaux dans la rue Huyustus.

Ces exemples d'affrontements montrent combien l'occupation d'un lieu donné est primordiale pour les vendeuses de rue. Elle est l'enjeu principal de leurs luttes car elle représente leur « moyen de survie ». Les affrontements peuvent avoir lieu entre plusieurs organisations de vendeuses dans une même rue. Mais même dans ce cas, la mairie est visée : par exemple, les vendeuses qui s'installent au centre de la rue Huyustus ne sont pas seulement rejetées parce qu'elles sont des concurrentes, mais également parce que l'on pense qu'elle n'en ont pas l'autorisation légale. Les vendeuses dénoncent l'existence d'un double discours de la municipalité : d'une part, un discours officiel, lors de compromis avec les représentants des vendeuses, et, d'autre part, une pratique qui viserait davantage à échanger un espace de vente contre une promesse d'appui politique. Ce double discours rend souvent caduques toute tentative de négociation.

Julio Patiño, dirigeant de *la federación de gremiales del comercio minorista de La Paz* et Juan Lechin, ancien dirigeant des mineurs, et secrétaire exécutif de la COB, dénoncent ces abus d'abord au Conseil Municipal, puis dans la presse, en avril 1990 :

« Bien que la mairie de la Paz ait annoncé à de nombreuses occasions qu'elle ne cédera plus de nouveaux permis pour l'installation de vendeuses dans les rues de la ville, on autorise l'entrée de nouvelles vendeuses, selon des intérêts politiques. Pour raison politique, on retire les sources de travail de nos camarades. Cette situation a été dénoncée au conseil municipal de La Paz et au maire, mais ces attitudes persistent car les maires, chacun leur tour, placent leurs militants » [Julio Patiño, cité dans *La Razón*, le 3/4/90].

Ainsi, les dirigeants politiques semblent utiliser le caractère crucial, voire « sacré » des espaces de vente, pour les vendeuses, et s'en servent comme objet de chantage politique. Ce que les vendeuses revendiquent aussi à travers ces actions collectives, c'est d'être « prises au sérieux », que l'on respecte leur parole ou, pour le dire autrement, qu'on les considère comme de véritables interlocutrices, au lieu de se moquer d'elles. Il faut dire que la courte durée du mandat municipal de 2 ans entraîne une certaine instabilité des politiques municipales, notamment en ce qui concerne les espaces de vente. Le tableau suivant montre que de 1987 à 2001, soit en quinze ans, onze changements de maire ont eu lieu dans la capitale.

Les différents maires de La Paz entre 1987 et 2001⁹ :

| Année(s) | Maire | Partis politique |
|------------------|--------------------------|------------------|
| 1987 | Ronald Mac Lean | ADN |
| 1988 | Raul Salmón | MIR |
| 1989, 1990, 1991 | Ronald Mac Lean | ADN |
| 1992, 1993 | Julio Mantilla | MNR |
| 1994, 1995 | Monica Palenque | CONDEPA |
| 1996 | Ronald Mac Lean | ADN |
| 1997 | Gabriela Candia | MNR |
| 1998 | German Monroy Chazarreta | CONDEPA |
| 1999 | Lupe Andrade | ADN |
| 2000, 2001 | Juan del Granado | MSM |

ADN : *Acción Democrática Nacionalista*. ; MIR : *Movimiento de Izquierda Revolucionaria* ;

MNR : *Movimiento Nacionalista Revolucionario* ; CONDEPA : *Conciencia de Patria* ;

MSM : *Movimiento Sin Miedo*.

⁹ Tableau réalisé à partir des articles de presse bolivienne.

En réalité, comme on peut le voir, la durée du mandat excède rarement un an car les maires sont souvent accusés d'actions frauduleuses. On peut en donner quelques exemples : Gabriela Candia, maire en 1997, du parti MNR, est accusée d'« être la principale responsable de l'achat irrégulier de 10 000 m² de terrains inutilisables, sur la colline Santa Barbara de cette ville » [*La Prensa*, le 13/6/99]. De même, German Monroy Chazarreta, du parti CONDEPA et maire de La Paz en 1998, est accusé notamment de vente illégale et clandestine de terrains d'un parc naturel à proximité de la capitale, le parc Mallassa [*Presencia*, le 20/7/99]. A ce propos, on peut lire dans le journal *La Razón* l'analyse du politologue Carlos Toranzo :

« Le coup d'état contre Mac Lean, la défenestration de Gaby Candia, l'élection de Chazarreta, sa destitution et l'arrangement entre « ces messieurs » [*caballeros*] pour ne pas l'expulser du conseil municipal, ajoutés aux gestions désastreuses de ces derniers temps, converties en nausées à cause de l'irrationnalité, du prébendalisme et du manque d'efficacité de la gestion de l'ex-maire Monroy Chazarreta, illustrent le malaise dont souffre La Paz, qui ne concerne pas seulement l'activité de la municipalité » [*La Razón*, le 16/7/99].

Cette instabilité entraîne une remise en cause perpétuelle des accords auxquels les négociations et les organisations des commerçantes aboutissent. Don Pedro, membre du comité exécutif de la fédération départementale de La Paz, dénonce le caractère versatile de la politique municipale :

Certains politiciens, comme le sont la plupart de ceux qui arrivent aux instances gouvernementales de la municipalité, promettent une chose et dans les faits, on attend toujours : parfois, ils laissent tomber ou ils mentent /.../ La durée de gouvernement de ces autorités est très courte. Parfois, on est en bonne voie, les lois en faveur du commerçant se concrétisent, et ça échoue car l'autorité qui était en train de résoudre le problème s'en va, une autre autorité, nouvelle, arrive et ce n'est plus la même chose [Asoc1, le 26/11/99].

1.3. Le centre ville

Le bras de fer opposant les deux adversaires est encore plus serré dans le centre de la capitale, où l'on trouve une plus grande concentration de population. Dans ce quartier plus qu'ailleurs, des projets de rénovation et d'embellissement menacent la disposition des espaces de vente.

En avril 1995, Monica Medina PALENQUE, femme du leader du parti populiste CONDEPA [*Conciencia de Patria*] et maire de La Paz, met en place un projet de réaménagement de l'avenue Villazón, située en centre ville, prévoyant le déplacement des postes de vente. Alors que les travaux sont entamés, les vendeuses de cette zone s'opposent à cette mesure qui signifierait leur installation future dans la rue Strongest, plus excentrée et donc moins fréquentée. Selon la dirigeante de l'association, ce déplacement serait source de nouveaux conflits avec les riverains de cette rue [*Presencia*, le 28/4/95]¹⁰.

Mais la mairie ne l'entend pas ainsi : dans la matinée du 5 août, la police municipale expulse violemment les vendeuses et va même jusqu'à détruire 16 kiosques métalliques [*anaqueles*] de bonbons, chocolat et biscuits et deux de revues et livres. Cette vendeuse explique les conséquences de cette destruction :

« La marchandise que contenaient les *anaqueles* a été achetée auprès des fournisseurs, selon le système de paiement à délai, maintenant, nous ne savons pas comment nous allons honorer nos dettes » [*Presencia*, le 9/8/95].

Le 10 août 1995, environ 25 commerçantes se rendent au conseil municipal pour exiger l'application de l'ordonnance municipale, approuvée en septembre 1994, établissant l'inamovibilité [*Inmovilidad*] des postes de vente. Elles menacent d'entamer une grève de la faim si Monica Medina Palenque ne donne pas de solution à ce problème [*Hoy*, le 11/8/95].

Malgré les menaces, la question n'est toujours pas résolue le 2 octobre, quand une centaine de vendeuses se rendent à la mairie pour exiger la récupération des postes de vente « confisqués par la municipalité » [*Ultima Hora*, le 3/10/95], qui représentent la seule source de travail, pour la plupart, depuis plus de 20 ans. Face au rejet des autorités municipales, 76 personnes, 50 femmes et 26 hommes commencent une grève de la faim dans les locaux de la Centrale Ouvrière Bolivienne. Walter Garcia, secrétaire exécutif de la *federación de gremiales de La Paz*, appuie cette initiative et organise une manifestation pour l'inamovibilité des postes de vente. Cependant, la COB s'oppose à l'association Villazón et lui demande de quitter la « maison des travailleurs », l'accusant d'être manipulée par les « adversaires » de CONDEPA,

¹⁰ Dans le chapitre précédent, nous avons vu toutes les démarches nécessaires, ainsi que les différentes étapes à franchir pour l'occupation d'un espace donné. La création de l'association est donc, en quelque sorte, une formalisation, une fois différents obstacles franchis. Dans ce contexte, on comprend la réticence des vendeuses à changer de lieu de vente.

le parti de Monica Medina Palenque¹¹. Selon Jorge Flores, un dirigeant de la Centrale Ouvrière :

« Il s'agit d'un acte de vandalisme chapeauté par Walter Garcia, député suppléant de MPP »
[*La Razón*, le 4/10/95].

A quoi Walter Garcia, le dirigeant de la *federación de gremiales del comercio minorista* de La Paz, répond :

« Le jeûne est un véritable mouvement syndical et la position des COBistes est influencée par CONDEPA » [*La Razón*, *Ibid.*].

Finalement, cette lutte aboutit à un accord entre les dirigeants et les autorités municipales qui autorisent les grévistes à s'installer à proximité de leurs anciens emplacements « à condition qu'ils arrêtent leur protestation » [*La Razón*, le 7/10/95]. Le jeûne est donc suspendu.

Mais les choses n'entreront définitivement dans l'ordre qu'après le changement de maire. Dès le 16 janvier 1996, la fédération, accompagnée d'une centaine de commerçantes, se rend à la municipalité pour exposer les problèmes au nouveau maire, Ronald Mac Lean. Elles réclament la restitution immédiate des espaces de vente des vendeuses de l'association Villazón.

Cette protestation illustre une fois de plus comment, à partir d'une revendication concrète concernant les espaces de vente, se mettent en place des jeux d'influence et de pouvoir qui croisent les domaines syndical et politique. C'est ici que l'analyse des alliances politiques nouées par les dirigeants syndicaux prend tout son sens : on ne peut se contenter de l'analyse de l'opposition frontale entre la fédération de *gremiales* et les autorités municipales, car, on l'a vu dans la deuxième partie, les leaders syndicaux, en l'occurrence Walter Garcia et Francisco Figueroa, occupent des fonctions politiques, respectivement dans les partis MPP [*Movimiento Popular Progresista*] et UCS [*Unión Cívica de Solidaridad*].

Si le poids électoral des vendeuses peut représenter un certain atout, car elles sont perçues comme une force avec laquelle différents partis politiques veulent s'allier, ces jeux

¹¹ Il faut dire qu'à l'époque, c'est un militant de CONDEPA, Juan Chavez, qui dirige la COB, en l'absence du leader principal, Oscar Salas [*La Razón*, 4/10/95].

d'influence peuvent aussi les desservir dans le sens où ils décrédibilisent le mouvement syndical. Selon le contexte, les alliances peuvent à la fois favoriser l'aboutissement de certaines revendications ou, au contraire, représenter un frein à la lutte. En tout cas, la COB – qui n'est pas non plus à l'abri de ces influences politiques – présente le mouvement *gremial* comme une manipulation anti-CONDEPA. Au départ, l'installation des grévistes dans les locaux de la COB est une ressource, en tant que ralliement des commerçantes des différentes associations touchées mais aussi en tant qu'appui d'une organisation représentante de l'ensemble des travailleurs boliviens. Ce soutien de la COB représente en quelque sorte une légitimation de la cause qu'elles défendent. Le fait que, par la suite, la COB se désolidarise du combat des grévistes est sans doute un facteur d'affaiblissement de la mobilisation. Le succès de leur combat s'explique donc par d'autres facteurs.

Cette secrétaire générale de l'association Villazón se souvient de cette lutte contre la politique de Monica Palenque :

Nous avons eu beaucoup d'occasions de lutter contre l'ex-maire, madame Monica, la femme de Palenque. Elle nous a pris d'assaut, nous, les commerçantes, sans notification, sans dire « Aujourd'hui, vous allez bouger » ou « ne partez pas ». En pleine nuit, elle nous a pris d'assaut. A trois heures du matin, elle a fait tout bouger. A partir de là, nous avons commencé la lutte, avec des discussions, des conférences, avec tout ça. Comme la mairie ne voulait pas nous écouter, alors, on est allé voir les conseillers municipaux. Comme les conseillers municipaux sont manipulés, leur chef, c'est le maire, ils se sont opposés. Alors, en voyant que tout était négatif, qu'ils ne voulaient pas que l'on retourne sur nos postes, nous sommes entrés en grève de la faim. J'étais en grève de la faim huit jours après avoir été opérée /.../. En grève de la faim, avec d'autres dirigeants : d'autres organisations se sont associées aussi. Avec eux, nous avons eu une discussion à la mairie et cette fois-ci, il y avait un changement, d'autres candidats à la place de maire. La maire [Monica Palenque] est partie et elle a laissé la charge à d'autres. Alors, ces autres personnes savaient déjà par la presse, les radios que tous ceux du quartier central étaient en grève de la faim. Au remplaçant de la maire, nous lui avons ordonné que nous suspendions la grève et retournions sur nos lieux de vente. Avec la lutte, la grève de la faim, nous sommes revenus. /.../ Tous ceux qui étaient affectés se sont ralliés à nous, d'autres organisations, tous se sont associés. La lutte était pour tous ceux qui étaient affectés. Et de là, nous avons obtenu le retour sur nos lieux [Doña Isabel, Asoc6, le 17/12/98].

Cet entretien montre bien que la participation d'autres organisations du centre ville est un facteur explicatif de la réussite de cette action collective. Des degrés, des paliers de mobilisation sont identifiables : tout d'abord la négociation entre les représentantes de l'association Villazón et la municipalité, puis le premier foyer de grève de la faim, le ralliement des membres d'autres organisations du centre ville et l'installation des grévistes à la COB et, enfin, de nouvelles négociations, cette fois-ci fructueuses. Remarquons également qu'entre le point de départ de cette lutte et son aboutissement, le contexte politique local ou, pour reprendre les termes de Doug Mac Adam, « la structure des opportunités politiques »¹² se modifie. Avant les élections, Monica Palenque a tout intérêt à signer un accord qui consent aux intérêts des vendeuses, et, une fois Ronald Mac Lean au pouvoir, celui-ci doit prouver sa collaboration pour se faire accepter. Les vendeuses ont gardé un mauvais souvenir de son premier mandat, en 1987, et elles sont en position de force face à la nouvelle équipe municipale, très impopulaire auprès d'elles. Le maire lui-même s'exprime ainsi :

« Ici [la mairie], c'est la maison de tous les pacéniens et soyez les bienvenus, vous trouverez toujours la porte ouverte pour pouvoir dialoguer, parce que vous êtes le produit de la société, et parce que la classe moyenne vigoureuse de la ville de La Paz est la plus représentative et la plus importante /.../ Si quelque chose nuit à la vie en commun, civilisée, respectueuse, tous les pacéniens, nous devons observance à nos ancêtres, parce que nous avons un passé aymara qui nous rend dignes et tous, nous devons respecter notre passé et l'élever au rang qui lui correspond, comme métisses que nous sommes, nous devons agir avec justice » [*El Diario*, Le 16/1/1996].

La réinstallation des commerçantes est donc possible grâce à une « occasion politique » ; c'est une mesure qui permet à Ronald Mac Lean de faire évoluer les rapports avec les commerçantes vers plus de « convivialité », mêlant le discours sur « la classe sociale » des vendeuses et une communauté d'origine de tous les pacéniens.

La grève de la faim est un dernier recours, en cas de négociations infructueuses, à la hauteur de la cause défendue par les vendeuses, c'est-à-dire leur subsistance et celle de leurs enfants. Les luttes des associations de vendeuses pour préserver leurs postes de vente en appellent aux

¹² Doug Mc Adam, *Political Process and the Development of Black Insurgency 1930-1970*, The University of Chicago Presse, 1982, p. 40.

droits fondamentaux, « vitaux » ; elles n'hésitent donc pas à se mettre en mouvement et mobiliser tous les moyens possibles jusqu'à la satisfaction de leurs revendications.

Quand elles défendent leurs postes de vente, les vendeuses ne se battent pas pour l'amélioration de leurs conditions de travail ou ne revendiquent pas leurs droits en tant que travailleuses mais le droit au travail. Autrement dit, elles luttent pour la reconnaissance même du droit à gagner leur vie, pour que leur activité dite « informelle » soit reconnue comme ayant le droit d'exister. Avant de vendre, Doña Isabel, secrétaire générale de l'association Villazón, travaillait dans une usine ; elle peut donc comparer les actions collectives des ouvriers avec celle des vendeuses, ce qui met en évidence la spécificité des combats de ces dernières :

En tant que fabrile [dans le secteur de l'industrie], nous défendons nos droits d'ouvriers, la main d'œuvre qualifiée de la force de travail, c'était ça la lutte des fabriles : défendre sa force de travail. Et comme commerçante, c'est défendre notre droit du poste de vente, et notre petit négoce pour survivre [Asoc6, le 17/12/98].

Le Prado, une des avenues principales de La Paz, est aussi le théâtre d'affrontements récurrents entre les vendeuses et les autorités municipales. Quand, en Juin 1997, Gabriela Candia décide sa restauration ainsi que le déplacement des postes de vente vers des espaces plus périphériques, la police municipale intervient et tente, en vain, de retirer les kiosques. A partir de ce moment-là, les vendeuses occupent les lieux jour et nuit :

« Nous sommes disposées à nous battre, à lutter, à nous défendre contre les policiers, nous devons mordre, nous devons cracher, mais nous ne bougerons pas de nos postes /.../. Perdre son poste, c'est comme perdre sa vie, je préfère qu'on me tue car je n'ai rien d'autre pour entretenir mes enfants. Nous sommes en état d'urgence car il s'agit de notre travail et nous entamerons une grève de la faim avec nos enfants s'il le faut » [*Presencia*, le 27/6/1997].

Le poste de vente est associé à la «vie» et à celle des enfants : lutter avec eux découle directement de leur position de responsable du foyer, c'est une manière de rendre visible la raison pour laquelle l'expulsion apparaît inacceptable, d'afficher leur position de mère. Le succès de la lutte tient aussi à cette force de mobilisation qui naît d'une farouche détermination de mères qui sont « prêtes à tout » pour assurer la subsistance des enfants.

Finalement, après plusieurs mois de combat, les vendeuses du Prado obtiennent la conservation de leurs emplacements.

Doña Ximena, membre du comité exécutif de la *federación de gremiales del comercio minorista* de La Paz, dont le poste de vente de chocolats se trouve sur le Prado, explique :

Doña Gaby, la maire antérieure a nettoyé tout le centre ville. Vous devez vous en souvenir, sur le Prado, elle ne voulait plus voir ni une vendeuse de bonbons, rien, rien, ni une commerçante. Mais nous, grâce à une entrevue, grâce aux grèves, grâce aux manifestations, nous l'avons affrontée et vous voyez, on a réussi. Comme on dit, l'union fait la force /.../ Bien sûr, elle voulait tout retirer, tout, tout. /.../ Si, en juillet de l'année passée, quand elle a fait la rénovation de tout le centre, cette fois-là, elle a voulu nous nettoyer [limpiarnos] mais, vous voyez, on l'a battue et nous sommes heureuses. Nous avons été presque six mois bagarrant contre elle parce qu'elle disait « non, je vais nettoyer, propre ! ». Elle nous disait qu'elle allait nous donner une galerie : « je vais faire construire des galeries et des supermarchés », toute sorte de promesses mais non, imaginez vous : ils l'ont renvoyée, il ne restait rien, il n'y a rien [Asoc3, le 2/12/98].

On remarque que, là encore, le vocabulaire de l'hygiène est utilisé pour qualifier l'occupation de l'espace par les vendeuses de rue : si leur présence salit le Prado, les expulser revient alors à « nettoyer » le centre ville, à le rendre « propre ». Notons également que les commerçantes sont extrêmement sceptiques par rapport aux propos de la municipalité, dont les « promesses » ne seraient jamais tenues.

On pourrait encore multiplier les exemples de luttes pour la défense des espaces de vente. Celle des vendeuses de la rue Sagarnaga, spécialisées dans la vente d'artisanat destinée essentiellement aux touristes, mérite l'attention car elles doivent faire face de manière récurrente aux menaces d'expulsions.

1.4. La rue Sagarnaga

La dernière action collective en date, en novembre 1997, oppose l'association de *comerciantes minoristas* aux autorités municipales alliées aux propriétaires des maisons et des galeries artisanales. La mairie prévoit de transformer la rue Sagarnaga, située au cœur d'une zone touristique et historique – en raison des maisons coloniales et de la proximité de l'église San Francisco, une des plus anciennes de la capitale - en rue piétonne. Les travaux débutent en octobre : il est prévu de restaurer et de repeindre les façades des habitations ; les propriétaires investissent dans l'achat de lanternes, d'un montant de 200 dollars. La municipalité s'engage aussi à retirer les postes de vente de la rue Sagarnaga, *anaqueles* [kiosques métalliques] et *tarimas* [estrades, étagères]. Averties de cette décision, les vendeuses de rue commencent à sceller les *anaqueles* aux façades des immeubles. La mairie se trouve alors « coincée » entre les pressions de l'association de commerçantes Central San Francisco et celles de l'association de propriétaires, *Los amigos del barrio* [Les amis du quartier] de San Francisco. La lutte des vendeuses est telle que la municipalité finit par abdiquer en leur faveur.

Mais comment les vendeuses parviennent-elles à renverser cette disposition municipale ?

Dans la crainte que la municipalité retire les *anaqueles*, les vendeuses décident de monter la garde :

Nous avons fait une réunion, lors de laquelle nous avons prévu toutes ces choses /.../ Nous sommes restées sur nos lieux pour que l'on ne nous retire pas les postes. Nous sommes restées, nous avons même dormi, jusqu'à ce que l'on trouve une solution. Nous avons dormi la nuit, 4 nuits nous avons dormi dans la rue et nous avons dit « non, si la mairie ne donne pas suite, nous ne nous retirerons pas d'ici jusqu'à ce que l'on trouve une solution [Doña Olga, Asoc4, le 10/12/99].

De plus, elles décorent leurs postes de vente du drapeau national :

Nous nous sommes aussi défendues avec cet emblème national : notre drapeau que nous avons mis en porte-drapeau. Le drapeau dans chaque pays est respecté : personne ne peut le retirer comme ça facilement. Alors, ceci a été aussi notre défense parce que nous sommes dans notre patrie, nous sommes boliviens et nous devons lutter pour nos sources de travail [Doña Olga, Asoc4, de pollera, le 10/12/98].

Le choix du drapeau bolivien n'est pas anodin : nous sommes dans une rue fréquentée surtout par des étrangers, des touristes, il s'agit donc d'attirer leur attention. Mais il faut surtout préciser que cette technique de persuasion avait déjà été utilisée par d'autres vendeuses :

Nous avons eu cette idée, parce qu'on dit, qu'une fois à Santa Cruz, il s'était passé la même chose et ils avaient fait de cette manière, alors, nous aussi nous avons fait la même chose [Doña Demetria, Asoc9, le 30/12/98].

Cela nuance l'idée de spontanéité que l'on peut se faire des techniques de protestation utilisées : le recours au drapeau se retrouve dans plusieurs actions collectives. Ce choix symbolique fait donc partie d'un « répertoire », au sens de Charles Tilly¹³, d'un ensemble de formes de mobilisations disponibles. Même si l'utilisation de ce signe n'est pas nouvelle, le choix d'en recouvrir les postes de vente n'en est pas moins significatif, il désigne un appel aux autorités, une manière de solliciter la protection de l'Etat. Il nous renseigne aussi sur la façon dont les vendeuses veulent que cette lutte soit interprétée, décodée. Il est le message qu'elles veulent transmettre par leur action : la revendication d'une place dans la capitale et, plus largement, dans le pays ; les autorités municipales ne peuvent compter sans elles. Choisir ce symbole fort pour protester contre les menaces d'expulsion des postes de vente est en même temps la revendication d'un droit au respect d'elles-mêmes en tant que « membres de la patrie bolivienne », d'une reconnaissance en tant que citoyennes à part entière.

Pour la municipalité, les vendeuses nuisent à l'attrait touristique de la ville : les dirigeantes décident de faire un sondage auprès des touristes qui constituent leur principale clientèle. En effet, si, pour la mairie, la présence des vendeuses entache la beauté de ce site touristique, celles-ci non seulement le démentent, mais pensent, au contraire, qu'elles participent à l'attrait de cette zone.

Les gens disent parfois que nous donnons un aspect négatif aux personnes, à ceux qui viennent de l'extérieur, aux touristes. Mais ce n'est pas vrai, la rue Sagarnaga est connue au niveau mondial, nous avons des cartes postales de nos postes de vente. Mais à aucun moment, on a dit que ça donnait un aspect négatif. Beaucoup de touristes. Moi, j'ai fait comme un entretien avec tous les touristes pour savoir si, véritablement, c'était ce qu'ils disent mais ce

¹³ Charles Tilly, *La France contestée de 1600 à nos jours*, Paris, Fayard, 1986, p. 541.

n'est pas vrai. Moi, j'ai un cahier qui est signé par les personnes, ils ont dit que c'était très bien, que ça leur plaisait, que c'était joli /.../ Les touristes aussi ont donné leur opinion : que c'est joli, que l'on voit les postes de vente dans la rue, qu'ils sont bien. A aucun moment ils ont dit que ça donnait un aspect négatif, non, que c'était joli, que notre artisanat était joli [Doña Olga, Asoc4, le 10/12/98].

Toutes ces actions débouchent sur les négociations avec la mairie, et les vendeuses obtiennent finalement gain de cause :

A la mairie, nous avons eu une audience avec la dame..., c'était la licenciée Gaby Candia. Mais Madame le maire était si bonne qu'elle est devenue notre amie. Elle nous a dit : « Il n'y a pas de problème, je ne vais leur envoyer ni inspecteurs tout ça pour qu'ils vous retirent, moi, je ne vais rien vous envoyer, allez-vous en tranquillement, allez dormir tranquillement et il ne va rien se passer ». Elle signa un document et ceci termina tout ça /.../ Nous étions sur nos postes, nous sommes restées là, nous n'avons pas fait de grève de la faim mais si les voisins avaient insisté, en voulant toujours nous retirer, alors, nous serions entrées en grève de la faim, peut-être y aurait-il eu des choses pires. Mais grâce à Dieu, ça n'est pas passé à des choses plus importantes. Seulement, c'en est resté là, à temps, nous avons tout résolu [Doña Olga, Asoc4, le 10/12/98].

On peut lire, à travers les différents combats présentés, une certaine variété dans les formes de protestations employées. La méthode de persuasion la plus répandue est la négociation entre les représentantes de l'association – plus exactement une commission constituée de certains dirigeants et des vendeuses affectées¹⁴ - et les autorités (mairie, Intendance municipale, *junta de vecinos* [association de voisins]...). Les dirigeants de la fédération et/ou de la confédération interviennent aussi parfois pour donner plus de poids et de crédibilité aux revendications des vendeuses. Si les négociations échouent, elles entament alors d'autres formes de mobilisations, plus extrêmes, telles que l'occupation jour et nuit des postes de vente et, en dernier recours, la grève de la faim. Même si l'on trouve une certaine innovation, celle-ci se fait toujours sur la base d'un répertoire existant : les idées de formes de protestation

¹⁴ Bruno Rojas, *op.cit.*, p. 50.

voyagent, circulent, s'échangent, évoluent avec les différentes actions collectives mais ne partent pas de zéro... L'utilisation du drapeau national par les vendeuses de la rue Sagarnaga en est une bonne illustration : elles n'improvisent pas complètement et reprennent une initiative déjà expérimentée par les vendeuses de Santa Cruz. Cette relative liberté de choix parmi une gamme d'actions possibles est à rapprocher du fait que les vendeuses sont directement concernées, dans le court terme : on l'a vu, les menaces des espaces de vente sont une remise en cause directe de leur source de revenu, et pour une part importante, du seul moyen de subsistance de leur famille. La protestation émane vraiment d'en bas, de l'association et concerne donc un effectif réduit de vendeuses, ce qui facilite l'improvisation, contrairement aux grandes manifestations impulsées d'en haut¹⁵.

Comment expliquer le succès des luttes pour la défense des postes de vente ? Quels sont les arguments utilisés par les vendeuses dans la lutte pour la conservation de leurs postes de vente ?

2. Identification et organisation

2.1. La valorisation de l'activité de la vente

Pour les vendeuses d'artisanat situées dans la rue Sagarnaga, il s'agit de justifier le caractère utile, voire indispensable, de leur activité, de légitimer leur présence dans cette rue touristique.

Nous, nous sommes celles qui avons commencé à vendre de l'artisanat. C'est aussi grâce à nous qu'on a ouvert des galeries et toutes ces choses. Et nous avons un bon artisanat en Bolivie, un artisanat joli et tout ce que nous avons, les tissus, ce sont des originaux. Dans aucun pays d'Amérique latine, il y a ces tissus, ces châles, par exemple, car ce sont des

¹⁵ Comme nous le verrons dans le chapitre VII.

originaux, ils sont authentiques, tu vois ? Nous avons beaucoup d'artisanat et beaucoup de personnes travaillent, nous travaillons à la main [Doña Olga, Asoc4, le 10/12/98].

Le décalage entre ces perceptions relatives à la beauté et à la qualité de l'artisanat et la manière dont celui-ci est présenté dans la presse - qui reprend en partie les représentations des autorités municipales - est frappant. Par exemple, dans le journal *El Diario* [le 8/11/97] on parle de « vendeuses de babioles et camelotes » [*chucherias, baratijas*]. Par ailleurs, on peut objecter que certains collectionneurs - boliviens ou étrangers - se rendent de poste de vente en poste de vente à la recherche d'antiquités comme, par exemple, des pièces de monnaies anciennes, ou des cuillères en argent, et qu'ils trouvent certaines pièces rares auprès des vendeuses de rue spécialisées dans ce type d'objet, ayant pu établir des relations privilégiées de *caseros* avec des artisans locaux ou des fournisseurs issus de la campagne. La qualité des produits artisanaux qu'elles proposent à la vente est donc mise en avant, dans le discours des vendeuses pour justifier leur place dans un quartier touristique. Cette qualité est associée à leur ancienneté, qui expliquerait leur meilleure connaissance des produits artisanaux. Elles revendiquent le fait d'être installées dans la rue Sagarnaga bien avant les propriétaires des galeries commerciales et cette antériorité est un moyen de justifier le fait qu'en aucun cas, elles ne devraient quitter leurs espaces de vente :

On nous a dit « vous devez partir ailleurs ». Nous, nous n'avons pas voulu car nous sommes habituées ici : vendre depuis tant d'années ! Il semble que nous allons mourir ici [Doña Demetria, Asoc9, le 30/12/98].

Cette ancienneté justifie la valorisation de pratiques liées à un « savoir-vendre », en insistant sur la qualité des produits exposés à la vente, et sur la « bonne » relation entretenue avec les clients. C'est pourquoi elles veulent obtenir l'aval des touristes, en les interpellant directement. Puisque leurs sources de travail sont menacées, les vendeuses exposent les raisons pour lesquelles leurs postes de vente ne peuvent disparaître : une certaine tradition, le droit de maintenir leur activité, une identité sociale, qui, selon Patrick Champagne, « traduit la volonté d'affirmer la dignité de la place que l'on occupe dans le monde social, son utilité pour les autres, voire son caractère indispensable »¹⁶.

¹⁶ Patrick Champagne, « La reproduction de l'identité », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°65, 1986, p. 63.

On peut parler d'identification professionnelle, dans le sens d'une auto-reconnaissance qui permet une valorisation de l'activité, un sentiment positif de dignité qui les amène à se sentir en droit de protester. Cette identification professionnelle, le sentiment d'appartenance à un « nous », qui « accompagne l'expérience pratique pour lui donner forme et sens »¹⁷, est présente, latente parmi les vendeuses de rue mais cet exemple d'action collective nous montre comment, la menace de l'adversaire, active, nourrit, alimente la construction de mécanismes d'identification. La reconnaissance des compétences elle-même devient un enjeu stratégique pour revendiquer le droit d'exercer l'activité commerciale dans la rue.

Le premier argument consiste donc à démontrer l'utilité pour les autres, en l'occurrence pour les étrangers, de leur activité. Un second consiste à montrer qu'il n'existe aucune autre possibilité pour subvenir aux besoins familiaux.

2.2. Nourrir la famille

Les luttes de mères peuvent prendre des formes diverses, parfois extrêmes, comme dans le cas de la grève de la faim, car l'identification maternelle est à la fois le moteur de l'action collective et de l'activité commerciale :

La faim n'attend pas et une mère, pour ses enfants, elle fait toujours, toujours n'importe quoi pour apporter de la nourriture à ses enfants. C'est comme un oiseau qui va chercher pour ses petits, qui leur donne à manger n'est-ce pas ? Les mères, nous sommes celles qui travaillons plus, plus pour nos enfants. Parce que l'enfant, il est ce qu'il est, c'est notre enfant, le nôtre [Doña Irma, Luch2, le 17/7/99].

L'activité commerciale constitue, bien souvent, le seul moyen de subsistance de la famille :

Nous vivons d'ici, de la vente, pour donner le pain de chaque jour à nos enfants, les gens sont très méchants, ils ne comprennent pas qu'il n'y a pas de travail. Eux, ils parlent, ils parlent, ils veulent que la rue soit vide [Doña Leonora, Asoc8, le 28/12/98].

¹⁷ Lise Demailly, « Compétence et transformations des groupes professionnels », dans : Francis Minet (dir.), *La compétence, mythe, construction ou réalité ?* Paris, L'Harmattan, 1994, p. 81.

De même, Doña Marta, vendeuse de sacs en cuir nous livre les arguments utilisés pour défendre son poste de vente face à l'hostilité de la propriétaire de la maison voisine :

Je suis une femme seule, je suis responsable de ma belle mère et de mes deux petits enfants, c'est pour cette raison que je travaille. Sinon, je ne travaillerais pas. /.../ Ce n'est pas pour moi seule [bis], je travaille pour des personnes qui en ont besoin [Asoc10, le 6/1/99].

Il s'agit là d'une identification maternelle, qui se nourrit de l'image de la femme en tant que soutien de famille, seule responsable du foyer. Cette image s'appuie sur la réalité puisque c'est parmi les commerçantes que l'on compte la part de femmes actives « chefs de famille » la plus importante¹⁸.

Doña Marta était dirigeante de l'association Central San Francisco quand, comme tant d'autres fois, l'équipe municipale chapeauté par Raul Salmón, en 1988, décide d'expulser les postes métalliques de la rue Sagarnaga :

Pendant cette réunion, ils [l'équipe municipale] s'opposaient en disant qu'on ne pouvait s'asseoir dans la rue parce que « les piétons, où vont-ils marcher ? », ils disaient. Mais nous, nous avons dit « nous sommes dans un coin, nous occupons seulement l'espace de 30 centimètres ». Mais ils n'ont pas voulu « non! - Alors, dans le cas où on ne nous laisse pas nous asseoir, nous allons faire une grève de la faim ou sinon, vous voyez, Monsieur le Maire, pourquoi ne pourriez vous pas nous donner un travail ? Nous, nous sommes disposées à travailler à n'importe quel moment. Y compris si vous nous donnez du travail, nous, nous aurions une sécurité : sécurité de la vie, sécurité..., nous aurions une clinique, tout, comme les autres travailleurs. Mais, au contraire, nous, dans la rue, les vendeuses, nous n'avons rien : nous n'avons pas de clinique, nous n'avons aucune assurance, par exemple, ni de retraite, nous n'avons rien. Au contraire, quand quelqu'un travaille, il a sa retraite, il a la sécurité [sociale], il a tout ». Alors de cette manière, nous avons posé les choses. Alors, sur ce, on nous a dit « Bon, si vous, vous voulez travailler, vous pouvez travailler ou sinon, allez travailler dans les fermes ». Et sur ce, je lui dis « Moi, je ne peux aller travailler dans une ferme, si vous avez un terrain dans un village, je suis d'accord pour travailler mais si vous ne me donnez rien... Malheureusement, j'ai mis la pollera en me mariant, j'ai mis la pollera mais

¹⁸ Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre.

moi, je ne suis pas de la campagne. Si vous nous donnez du travail, je serais enchantée ».
[Asoc10, le 6/1/99].

Comme souvent, cette vendeuse reprend l'argument de l'adversaire en le poussant à l'extrême, jusqu'à ce qu'il devienne absurde. Le maire associe les vendeuses de rue à des paysannes qui auraient abandonné leur terre pour vendre en ville. Même si la majorité d'entre elles sont d'origine rurale, il s'agit plus d'un processus qui s'étale sur deux ou trois générations et, en l'occurrence, cette interviewée est née à La Paz. De toutes façons, les aspirations des vendeuses sont plus tournées vers la réussite en ville que vers un « retour » - qui, pour bon nombre d'entre elles, n'en serait pas un - à la campagne. Elles renvoient le stigmate lié à l'usage de *la pollera* de façon presque humoristique au maire « si vous avez des terres ». Après six heures de discussion, celui-ci finit par céder :

Alors, en fin de compte, il s'est épuisé et a dit « Bon, mais réduisez ! Uniformisez-vous et, à votre base, vous devez lui dire que ce soit uniforme » /.../. Parfois, les couches de leurs bébés sont en train de sécher... Sur toutes ces choses, on nous a rappelées à l'ordre et nous sommes restées sur le fait que nous allions réduire [les espaces de vente], nous allions faire le nettoyage, tout, tout ça, nous avons accepté [Asoc10, le 6/1/99].

Il s'agit là encore de convaincre l'« adversaire » qu'elles ont, tout autant que d'autres, le droit d'être en ville, de vendre à un endroit précis et d'être reconnues comme citadines.

La défense du poste de vente est donc cruciale car celui-ci représente le seul moyen de subsistance, comme l'exprime Doña Camila, ex-secrétaire générale de l'association de *jugueras* [vendeuse de jus de fruits] de La Paz :

C'est une source de travail pour nous. Oui, nous, nous vivons d'ici, nous mangeons d'ici, nous apportons au foyer, aux enfants, nos vêtements, notre alimentation, d'ici. Alors, disons que nous devons lutter[Asoc12, le 9/1/99].

Si les actions collectives des vendeuses de la rue Sagarnaga s'opposent surtout à la politique menée par la municipalité, elles sont aussi le résultat de rapports conflictuels permanents entre les propriétaires des maisons ou des galeries commerciales et les vendeuses.

2.3. La composante ethnique des conflits

Rares sont celles qui n'ont jamais connu de conflits – plus ou moins violents - avec les propriétaires des maisons devant lesquelles se trouve leur poste de vente. Voici le témoignage de Doña Demetria, qui vend dans la rue Sagarnaga depuis 38 ans :

De nouveaux propriétaires sont arrivés et m'ont dit de partir. Moi, je ne voulais pas non plus bouger rapidement et, de cette manière, en une nuit seulement, ils l'avaient enlevé [son kiosque], ils l'avaient jeté /.../ A cause de ça, j'ai pleuré quand ils me l'ont enlevé. Ouh !!! je voulais mourir /.../ Ils ont ouvert des galeries, des nouvelles galeries. Ils pensent que nous les empêchons de vendre, c'est pour ça, ils voulaient nous nettoyer pour que eux puissent vendre tranquillement [Asoc9, le 30/12/98].

Les rapports avec les propriétaires sont, avant tout, des rapports de rivalité économique : les propriétaires des galeries commerciales seraient hostiles aux vendeuses de rue en raison de la concurrence qu'elles représentent. Ils s'opposent à elles pour la distribution de l'espace ou/et sur les prix de vente.

Nous avons lutté en défendant nos sources de travail parce que nous vivons de cela. Ici, on lutte contre les propriétaires des maisons, on lutte contre la municipalité aussi. Mais comme nous avons les lois, elles nous protègent et comme c'est notre source de travail, nous devons lutter. Eux, ils sont propriétaires des maisons du trottoir vers l'intérieur. Mais les trottoirs dehors, c'est à la mairie [Doña Olga, Asoc4, le 10/12/99].

La lutte entre les propriétaires et les vendeuses se cristallise souvent sur l'établissement de la limite, de la frontière entre l'espace accordé respectivement aux deux protagonistes. Certains *dueños de casa* vont même jusqu'à faire payer un loyer pour l'utilisation du trottoir situé devant leur porte :

Pour m'asseoir, on m'a fait payer 20 dollars /.../ j'ai payé deux fois à la dueña de casa, ensuite, non. [Doña Marta, Asoc10, le 6/1/99].

Les propriétaires des galeries commerciales peuvent également accuser les vendeuses de rue de casser les prix.

Nous nous sommes accrochés, grave ! Et les propriétaires de maison aussi ont fait des réunions, les propriétaires de maison ont dit que non, que eux seulement vendent et nous...

Que, comme eux, ils ont leurs galeries, alors, les touristes n'y entrent pas mais achètent de dehors, de la rue et que nous vendons moins cher, ils disent. Mais non ! Ce n'est pas vrai : on vend pareil. Eux ils vendent tel prix, nous aussi [Asoc10, le 6/1/99].

Mais le discours de cette interviewée qui vend dans cette rue depuis 25 ans montre que l'affrontement, au départ économique, prend d'autres tournures :

Il y a toujours eu des problèmes, chaque fois qu'il y a un nouveau maire, il dit qu'on ne peut pas rester, que c'est une rue centrale, que c'est mal vu par les touristes, que ces postes sont laids, que ces cholas..., Ils veulent être ce qu'ils ne sont pas parce que celui qui parle, lui aussi est fils de chola, n'est-ce pas ? /.../ Que c'est laid comme ça, ces postes, que les touristes n'aiment pas, que c'est sale ; ils disent ça mais c'est pas vrai, c'est que ça ne leur convient pas à eux, à ceux des magasins, parce que, eux, comme ils paient plus car le loyer d'une galerie coûte 100, 200, 500 dollars, nous, on ne peut pas payer ça, ces sommes. Donc, nous avons nos petits postes et nous payons un peu moins : aujourd'hui, pour certains d'entre nous, nous sommes artisans, on gagne seulement un peu d'argent, nous ne gagnons pas beaucoup et le problème c'est qu'il faut que les marchandises partent vite pour apporter le pain de chaque jour à la maison. Donc, le touriste va chercher ce qui lui convient. Pour tout le monde, c'est difficile, ce n'est pas parce qu'il est gringo, un touriste de France ou d'Allemagne, qu'il va avoir de l'argent, ils le gagnent aussi avec sacrifice et ils doivent chercher ce qui leur convient. Ces marchandises que nous faisons, on les trouve aussi dans les magasins. C'est pour dire, un gilet que nous, nous vendons sept bolivianos, ici, dans la rue, eux, le vendent à 25 bolivianos. Ils doivent payer le loyer, l'électricité, l'eau, l'impôt sur le revenu, tout, l'employé et nous, nous devons toujours lutter, les autorités nous ont fait ... Il y a des années, moi, je me souviens des 25 ans que j'ai passés ici, nous avons fait une grève de la faim, ça doit faire quinze ans. Pourquoi ? Parce qu'ils voulaient nous déplacer au parc des singes (près du zoo) ; nous, aux singes, on va vendre de l'artisanat ? Nous ne pouvons pas vendre aux singes ! (elle rit) [entretien exploratoire réalisé le 13/11/1997].

En effet, de plus en plus de galeries artisanales s'installent dans la rue Sagarnaga, ce qui crée une rivalité avec les vendeuses de rue. Mais cette concurrence sur le plan économique - les propriétaires des galeries commerciales offrent également des produits artisanaux et s'opposent donc à la présence de vendeuses - s'exprime en termes ethniques, ce qui montre bien que les qualificatifs ethniques ne peuvent être compris que dans un ensemble de relations sociales. Les catégorisations *chola* ou *india*, associées à « sale » [*sucio*] et « laid » [*feo*], sont

ici employées dans leur acception péjorative, dans le sens d'une insulte qui justifierait de manière ethnique les inégalités économiques et sociales, entre les propriétaires des galeries et les vendeuses de rue (« nous avons nos petits postes », « nous ne gagnons pas beaucoup »).

A la rigueur, peu importe que la vendeuse de rue soit effectivement originaire de la campagne ou non, le problème n'est pas là : l'appellation *india* ne repose pas sur une origine réelle. Ce qui importe, c'est qu'elle soit efficace, autrement dit, que ce soit un argument de taille dans un contexte de discrimination, pour un enjeu concret. Donnons l'exemple d'une propriétaire de maison, originaire de la campagne, qui qualifie une vendeuse de rue, née à La Paz, de *india* :

Elle dit « Ah ! Ces indias ! » Pourquoi discuter avec elle ? Mieux vaut se taire. Parce que je suis contre son mur. Si c'était une autre, je répondrais, je lui parlerais, j'expliquerais mon cas, je lui dirais, je lui dirais « Voyez, vous, vous êtes une dame correcte, très bien, donc vous, vous pouvez comprendre » Ouh ! Elle, elle ne comprend rien ! [Doña Marta, Asoc10, le 6/1/99].

Dans ce contexte, la qualification de *chola*, et, *a fortiori*, de *india*, cristallise un ensemble de relations conflictuelles qui peuvent être la source d'actions collectives, comme le confirme cet extrait d'entretien avec Doña Demetria, de l'association Central San Francisco :

C'est comme ça : les señoras des galeries, elles n'aiment pas. Et d'autres aussi, ils n'aiment pas celles de pollera /.../ On nous insulte comme ça, oui, on nous insulte : « Ces indiennes, ces indiennes, ces cholas, elles doivent s'en aller », on nous insulte mais nous n'y attachons pas d'importance. [Ils disent « indiennes » mais, vous, vous êtes née...] Oui, mais ça, ils ne comprennent pas ! Les gens se croient merveilleux, ils s'y croient parce qu'ils portent el vestido /.../ Celles de pollera, elles veulent les mettre plus bas /.../ Il y a beaucoup de señoras qui..., même celles qui achètent, elles nous traitent mal, oui, on les traite avec amabilité mais elles, elles nous traitent d'indienne, de voleuse [ladrona], de voleuse [ratera], on nous traite comme ça [Asoc9, le 30/12/99].

Ainsi, désigner une femme en tant que *chola* est insultant. Mais ce sens négatif se convertit en un ensemble de significations positives dans la bouche des vendeuses de *pollera*. Certes, les catégories d'attribution, utilisées par autrui, et celles d'appartenance, qui permettent aux personnes elles-mêmes de s'identifier, sont liées et prennent sens les unes par rapport aux

autres, dans une relation dialectique. Et « c'est cette relation dialectique entre définitions exogènes et endogènes de l'appartenance ethnique qui fait de l'ethnicité un processus dynamique toujours sujet à redéfinition et à recomposition »¹⁹.

L'identification des vendeuses en tant que femmes *de pollera* est donc indissociable de la stigmatisation en tant que *chola*, elle en est même une forme de réaction. Mais ce processus d'identification n'est jamais une reprise telle quelle d'une catégorie extérieure et elles utilisent rarement le terme *chola* pour « s'auto-définir ». Elles se réfèrent beaucoup plus volontiers à leur vêtement, la *pollera*, emblème d'une image positive et valorisante : « Nous, les femmes *de pollera* ».

Une image de *la mujer de pollera* combative, courageuse, franche, qui n'a pas peur, se forge alors dans l'expérience de la discrimination :

Les señoras des galeries, peut-être qu'elles veulent.... Elles n'ont pas de poste de vente, mais nous, nous sommes toujours, nous, celles de pollera, nous sommes des personnes de combat, nous travaillons !.../ C'est qu'il y a des personnes [les señoras de vestido] qui se croient plus, des personnes plus... Comment dire ? Des personnes qui ont peur de vendre dans la rue [Doña Olga, Asoc4, entretien le 10/12/99].

On retrouve dans cet extrait d'entretien l'identification en tant que femme *de pollera*. Cette jupe distinctive a ici un sens métonymique et renvoie plus largement à un ensemble d'attributs vestimentaires et culturels comme le chapeau melon, le châle, l'*aguayo*²⁰, les deux longues tresses... Les distinctions sociales se trouvent validées par des traits culturels qui, comme le montre Frederik Barth, sont « utilisés par les acteurs comme signaux et emblèmes de différence »²¹. En effet, les éléments retenus dans le processus d'identification sont les plus significatifs pour les acteurs eux-mêmes : la *pollera* est donc choisie car, d'une part, elle reflète l'organisation sociale et, d'autre part, elle est associée à un ensemble de qualités.

Le travail, le courage, voire le « sacrifice » vont de pair avec la volonté farouche d'ascension sociale : on l'a vu dans la partie précédente, l'activité de la vente et la recherche constante de bénéfices sont au service de la consommation familiale et des études des enfants. La plupart

¹⁹ Frederik Barth, « Les groupes ethniques et leurs frontières », dans : Philippe Poutignat, Jocelyne Streiff-Fenart, *Théorie de l'ethnicité*, Paris, PUF, 1995, p.155.

²⁰Tissu multicolore de forme carrée qui sert à transporter certaines marchandises.

²¹Frederik Barth, *op. cit.*, p. 211.

des vendeuses qui ont quitté l'école très tôt en éprouvent une frustration qu'elles convertissent en esprit de revanche. De ce fait, la réussite sociale de leur descendance est leur plus grande fierté car elle exprime, en quelque sorte, leur propre réussite.

La mise en évidence de ces trois mécanismes d'identification - ethnique, professionnelle et maternelle - montre que la défense d'un espace de vente est aussi la revendication d'un espace social, c'est-à-dire d'une reconnaissance, en tant que femmes, en tant que vendeuses et en tant que cholas, dans un univers de relations sociales très inégalitaires où les vendeuses sont rejetées au bas de l'échelle sociale urbaine. Ils représentent des « cadres de perception », dans le sens où ils révèlent la manière dont les vendeuses ordonnent les événements de leur vécu, leurs expériences au service d'une image positive d'elles-mêmes. Elles renversent l'image de la vente répandue dans le sens commun, contredisent le stéréotype de la *chola* ; bref, elles annulent les cadres sociaux de perception pour définir leurs propres cadres, selon un processus de « transformation des cadres », pour reprendre les termes de David Snow²².

Mais pour comprendre ces combats, et leur relative réussite, il faut prendre en compte, en plus des mécanismes d'identification favorables à la construction de la lutte, le contexte organisationnel dans lequel ils prennent corps. Le plus souvent, en effet, la municipalité remet en cause l'occupation de l'espace public par plusieurs associations de commerçantes, sur le territoire pacénien, et une action collective de plus ample portée s'organise. Ces luttes d'associations particulières sont donc relayées par la fédération elle-même et, comme le montre la théorie de la mobilisation des ressources, l'aspect organisationnel, c'est-à-dire le fait de « disposer d'entrepreneurs de protestation (association, syndicat), d'une structure qui regroupe des ressources, définit objectifs et stratégie »²³, est primordial.

²²Selon David Snow, la transformation de cadres peut concerner la manière dont le groupe interprète sa situation, mais aussi dont il se définit lui-même. David Snow, Burke Rochford, Steven Worden, Robert Benford, « Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation » *American Sociological Review*, Vol. 51, 1986, p. 475.

²³ Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, la Découverte, 1996, p.60. L'auteur fait ici référence à la conception de la théorie de la mobilisation des ressources et, plus précisément, de J.D. Mac Carthy et M. Zald, « Ressource Mobilization and Social Movements : a Partial Theory », *American Journal of Sociology*, Vol. 82, 1977, p. 1212-1241.

2.4. L'appui de l'organisation gremial

Le comité exécutif de la *federación departamental de gremiales del comercio minorista* de La Paz intervient en tant que soutien des vendeuses lors d'affrontements avec les *dueños de casa*, comme le témoigne Doña Ximena, membre du comité exécutif de la fédération :

Vous voyez, nous, comme dirigeants, par exemple, en ce moment nous avons des problèmes ici, à la Sagarnaga, avec les dueños de casa /.../ Nous y étions hier pour arranger ce problème : les propriétaires des maisons veulent les expulser et qui va affronter un propriétaire de maison ? C'est nous, le comité exécutif. Nous ne sommes pas ceux qui ne parlent pas, nous parlons avec lui et parfois, ils s'opposent aussi, les propriétaires. Ils disent « non, c'est ma propriété. Vous, comme dirigeant, vous ne pouvez pas m'obliger », il y a toujours des affrontements mais nous sommes là pour ça, nous les dirigeants, pour défendre notre base. Mais maintenant, il y a un décret, une loi qui dit qu'on ne peut pas retirer les postes, qu'il faut les maintenir car c'est un moyen de survie : les gens vivent avec ça et d'où vont-ils apporter le pain de chaque jour si on les retire du lieu ? [Asoc3, le 2/12/98].

Non seulement les dirigeants de la fédération apportent leur aide dans le règlement immédiat des conflits, mais aussi en planifiant d'en haut des manifestations dont l'enjeu dépasse une association en particulier.

En effet, si la conservation des espaces de vente est un enjeu central qui mobilise certaines associations en particulier, elle représente une des demandes fondamentales exprimées par la fédération ou la confédération. A l'aide des archives de presse, on peut repérer certains « pics » de mobilisation où les tensions avec la mairie sont plus fortes, qui traduisent, en général, une intensification des menaces vis-à-vis des associations particulières.

En 1989, la fédération se déclare en « état d'urgence » face aux « abus » de l'équipe municipale chapeauté par Ronald Mac Lean : les fonctionnaires corrompus de l'Intendance municipale menaceraient de déloger certaines vendeuses de leur poste si elles ne paient pas des sommes d'argent jugées abusives par les dirigeants syndicaux. Suite à un rassemblement, la fédération émet un document clairement opposé au maire du parti ADN ; la guerre entre les deux adversaires est ouverte. Entre autres points, il s'agit de « déclarer les autorités municipales ennemies du commerce de détail de La Paz, lutter de manière intransigeante pour l'inamovibilité des postes de vente ». La fédération appelle également tous les commerçants

de La Paz à ne pas voter ADN aux prochaines élections [*Presencia*, le 5/5/89]. Selon les dirigeants, les mesures prises par Ronald Mac Lean à l'encontre des vendeuses sont une vengeance car « les travailleurs du secteur empêchèrent une fraude électorale en faveur d'une liste adéniste au sein du comité exécutif de la fédération » [*Presencia*, le 5/5/89]. Là encore, on peut remarquer que le bras de fer entre la fédération et la municipalité est politisé. En mars 1990, l'hostilité se durcit : la fédération envoie une lettre au maire et manifeste dans les rues de la capitale pour défendre, une fois de plus, l'inamovibilité des postes de vente [*Presencia*, le 30/03/90]. Malgré cela, la municipalité, toujours sous la coupe de Ronald Mac Lean, émet une ordonnance relative à la régularisation des postes de vente (n°013/90), visant à déplacer les *anaqueles* [postes de ventes métalliques] du centre et de la zone Sud de la ville [*Presencia*, le 26/10/90]. Les manifestations et les dénonciations auprès du conseil municipal se multiplient. En novembre 1990, la fédération obtient la création d'une commission tripartite, composée de 4 conseillers municipaux, deux membres de la municipalité et dix dirigeants syndicaux. Le conseil municipal accepte de suspendre l'ordonnance municipale (n° 013/90) jusqu'à ce que la commission fixe les réformes à introduire dans ce programme de régularisation, « dans le but de garantir le travail du secteur *gremial* dans la ville » [*El Diario*, le 6/11/90]. En effet, « certains conseillers plaident pour que l'on fasse une étude approfondie de la problématique des *gremiales* qui, selon les dispositions légales en vigueur, ont droit au travail ; ce pour quoi ils suggèrent que l'on approuve une politique municipale définitive pour éviter qu'il faille constamment traiter de ce problème, qui, chaque année, s'aggrave de manière alarmante et dont on profite pour obtenir des voix » [*El Diario*, le 6/11/90]. Dès lors, les relations entre la municipalité et la fédération se calment, pour un temps.

Autre moment de tension, le 21 avril 1994, plus de 70 associations de *comerciantes minoristas* chapeautées par la fédération départementale de Zenón Yupanki (du parti CONDEPA) défilent dans les rues de La Paz contre la « relocalisation » des postes de vente. Cette manifestation a aussi pour but d'appuyer la pétition de la C.O.B. contre les lois de participation populaire et contre la politique de privatisation du gouvernement ainsi que le système de double imposition [*doble tributación*]²⁴ qui pénalise l'ensemble des *gremiales*.

²⁴ Voir chapitre VII.

En août, la fédération de Zenón Yupanki envoie une lettre contre les pratiques abusives du directeur de la police urbaine « pour déloger les affiliés des artères principales de la ville et pour excès d'autorité » [*Ultima Hora*, le 27/8/94].

On peut remarquer que les formes de protestation utilisées par les fédérations et confédérations se distinguent de celles déployées par les associations de « base » : il s'agit, le plus souvent, de manifestations massives²⁵ et de dénonciations sous forme de lettres envoyées à la municipalité et à la presse.

Elles aboutissent enfin à la ratification de l'ordonnance relative à l'inamovibilité des postes de vente (n°102/94), qui garantit le maintien des espaces de vente, sous le gouvernement municipal de Monica Medina Palenque. Ce n'est pas pour autant que les menaces d'expulsion des vendeuses disparaissent, mais cette disposition légale est une conquête dans la mesure où, le contexte juridique étant fixé, les vendeuses menacées peuvent se présenter comme les victimes d'une injustice. Chaque tentative de la part de la municipalité de déloger certaines vendeuses peut alors être interprétée comme une entorse à la loi, tandis que les actions collectives des vendeuses gagnent en légitimité.

Rappel des ordonnances municipales citées dans le texte :

| Ordonnance | Objet | Maire |
|------------|--|-------------------------------------|
| n°O13/90 | Régularisation des postes de vente de la zone Sud et du centre ville. Elle est suspendue en novembre 1990. | Ronald Mac Lean (ADN) |
| n°102/94 | Inamovibilité des postes de vente, pouvant justifier d'une autorisation légale. En retour, elle spécifie l'interdiction de nouvelles installations à partir de cette date. | Monica Medina Palenque (CONDEPA) |

²⁵ Je reviendrai en détail sur le déroulement de ces manifestations dans le chapitre VII, relatif aux questions fiscales.

Lorsqu'en janvier 1996, Ronald Mac Lean revient au pouvoir pour la troisième fois en huit ans, la fédération n'a pas oublié le climat d'hostilité qui régnait en 1990, quand le maire était désigné comme l'« ennemi des commerçantes ». Elle préfère anticiper et annonce qu'elle entamera de nouveau « une guerre virtuelle au maire s'il continue à leur faire du tort avec la « relocalisation » des postes de vente situés dans la zone centrale de la ville»²⁶ [Hoy, le 7/1/96].

Hugo Asunción, secrétaire exécutif de la confédération nationale du secteur (côté CONDEPA) annonce sa ferme intention d'utiliser toutes les mesures de pression si les négociations aboutissent à des résultats néfastes pour les commerçantes. Une semaine après, Walter Garcia, à la tête de la deuxième fédération, accompagné d'une centaine de vendeuses, se rend lui aussi à la municipalité pour exposer les problèmes des commerçantes au maire. Il demande notamment que les autorités respectent « l'institution démocratique de notre secteur ». Il fait référence aux divisions au sein des instances syndicales, lors de l'équipe municipale précédente, de CONDEPA. Il plaide également en faveur de l'« inamovibilité » des postes de vente :

Nous considérons que notre secteur est le produit de la politique de « relocalisation », de l'absence de source de travail et du manque de relance de la production et c'est ce qui a contraint des milliers de pacéniens, et des centaines de mille au niveau national, à chercher dans les rues des alternatives de subsistance. Et cela ne signifie pas que nous poursuivions la prolifération démesurée : par principe, nous nous y sommes opposés et nous pensons qu'en concertation avec la mairie, nous allons pouvoir réguler parfaitement le fonctionnement de nos compagnons, sans que l'on déplace leurs postes de travail [Walter Garcia, le 16/1/96].

L'argument qui consiste à présenter la vente comme une conséquence directe du chômage, ce qui légitime l'occupation des espaces urbains par les vendeuses de rue, montre ici ses limites : il sert à justifier la présence des vendeuses organisées et rattachées à la fédération mais n'est plus valable pour les autres. A travers « l'inamovibilité » des postes de vente, la fédération réclame donc en même temps l'établissement d'une frontière plus nette entre les vendeuses organisées syndicalement et celles qui ne le sont pas ; elle vise, en quelque sorte, à instaurer un monopole de la vente *callejera* [exercée dans la rue].

²⁶ La politique de Ronald Mac Lean est également anti-populaire pour des raisons fiscales que j'exposerai dans le chapitre VII.

Alors que le maire est en voyage en Suisse, Lupe Andrade, maire provisoire, ose à son tour plusieurs interventions de la police municipale pour expulser des postes de vente du centre ville. La fédération, à force de négociations avec les autorités municipales, parvient à chaque fois à faire suspendre ces mesures, mais « le projet de libérer les rues et les avenues du centre ville reste en vigueur » [*Presencia*, le 24/4/96]. Les protestations pour la conservation des emplacements consacrés à la vente se multiplient en 1996. Au mois d'octobre, alors que des milliers de paysans gagnent la capitale à pied pour lutter contre la promulgation d'une nouvelle loi de réforme agraire, la fédération départementale *de gremiales del comercio minorista* de La Paz, annonce à son tour une manifestation avec la participation de 60000 *comerciantes minoristas* dans les rues de La Paz pour qu'enfin, ses demandes soient écoutées [*Presencia*, le 1/10/96]. Elle réclame notamment « le contrôle pour empêcher la prolifération des kiosques et *anaqueles*, l'inamovibilité des postes de vente » [*Ibid.*]. Le 7 octobre, les manifestants bloquent les rues principales de la capitale pour que les demandes exposées en janvier au maire, Ronald Mac Lean, soient enfin prises en compte²⁷. En 1997, c'est Gabriela Candia qui occupe la place de maire et, comme presque à chaque fois, tout est à refaire. On a vraiment l'impression que les protestations se multiplient sans obtenir de véritables résultats. En réalité, ce qu'obtient la fédération, c'est un statu quo : elle parvient à contrer toutes les tentatives de remise en cause de la distribution géographique des espaces de vente, ce qui est loin d'être négligeable. La confédération décide, en février 1997, de changer de tactique : elle ne se contente plus de s'adresser à la municipalité de La Paz mais expose directement ses revendications au ministre du travail de l'époque, Hugo San Martín. Cette démarche était jusque là effectuée par la COB qui transmettait les pétitions des différents secteurs des travailleurs. Les relations avec la COB se crispent et la confédération signe son retrait de la Centrale Ouvrière. Selon Francisco Figueroa, secrétaire exécutif de la confédération nationale, cela fait plus de trois ans que les demandes des *gremiales* n'ont trouvé aucune solution :

« Cela ne signifie pas que nous, les *gremialistas*, voulions diviser le mouvement syndical du pays. Mais nous avons été rejeté quand nous avons sollicité une participation au comité exécutif de la COB. L'éloignement vis-à-vis de la COB a commencé à être envisagé lors du rassemblement de Villazón, réalisé en Octobre passé, et fut ratifié définitivement, au rassemblement réalisé récemment dans cette ville » [*Opinión*, le 26/2/97].

²⁷ Parmi les slogans, on trouve aussi l'appui à la Centrale Ouvrière Bolivienne et une solidarité envers le combat des paysans.

Parmi les revendications, la confédération demande que, dans les différentes villes du pays, les emplacements consacrés à la vente soit respectés.

En 1998, le changement d'équipe municipale déclenche, là encore, une nouvelle vague de mobilisation. Le 9 juin, des milliers de *gremiales* paralysent le centre de la capitale pour demander le retrait de German Monroy Chazarreta en raison de « sa démagogie » [*Opinión*, 9/6/98]. En effet, selon Francisco Figueroa, secrétaire exécutif de la confédération, le maire avait promis « monts et merveilles » et n'a tenu aucune de ses promesses, comme, par exemple, l'équipement de kiosques métalliques, l'autorisation de vendre dans certains espaces, la restauration de certaines rues dans les quartiers périphériques, plus populaires. Walter Garcia, secrétaire exécutif de la fédération départementale, annonce que l'organisation se trouve en état d'urgence, face à « l'intention de la municipalité de "nettoyer" les commerçantes de l'axe central » [*Presencia*, le 11/6/98]. La fédération planifie alors plusieurs manifestations, avec, selon les prévisions du dirigeant, la participation de 80 000 personnes. Les manifestations s'échelonnent jusqu'au 3 mars 1999. Ce jour-là, le cortège, posté devant la municipalité, écoute le maire de La Paz garantir enfin le respect de l'inamovibilité des postes de vente.

A l'évocation de ces différentes protestations, et notamment celles contre l'équipe municipale de German Monroy Chazarreta, on peut repérer certains cycles qui épousent les phases municipales. Avant les élections, les candidats s'engagent à toute une série de mesures en faveur des commerçantes. Mais, quelques mois après leur élection, ils mettent en place des projets de rénovation de la capitale, surtout en centre ville, visant notamment à réduire le nombre de vendeuses de rue. Les organisations syndicales commencent alors à se mettre en mouvement, alternant manifestations massives et négociations, ce qui calme pour un temps les hostilités et freine les tentatives d'expulsion. Mais les accords obtenus n'ont pas le temps d'être appliqués qu'une nouvelle équipe municipale arrive au pouvoir et le cycle se reproduit...

En même temps, cette rotation accélérée du pouvoir municipal et le fait que les nouvelles équipes municipales ne se sentent pas tenues par les promesses des précédentes, est un facteur

favorable à l'aboutissement des revendications des vendeuses, car les partis politiques sont à la recherche d'appuis et s'engagent en leur faveur.

Il est aussi évident que les actions collectives des associations de vendeuses sont à recontextualiser dans un ensemble de luttes impulsées par la fédération départementale, allié indispensable des vendeuses de la base et « ressource »²⁸ nécessaire à l'aboutissement de leurs revendications. Ainsi, le premier octobre 1998, la fédération départementale de *gremiales del comercio minorista* de La Paz, s'allie à d'autres fédérations départementales pour créer un « bloc inter institutionnel » et organise une journée de « grève civique », *paro civico*, dans le but de lutter ensemble contre les entreprises transnationales *Aguas del Illimani* et *Electropaz*, accusées de pratiquer des tarifs trop élevés respectivement de l'eau et de l'électricité. Se joignent à cette initiative, en plus de la fédération de *gremiales*, chapeauté par Walter Garcia, la fédération des chauffeurs « 1^{er} de Mayo », dirigée par Armando Machicado, la fédération des marchés, représentée par Genaro Torrez et, enfin, la fédération de *juntas de vecinos*, « associations de voisins » avec à la tête, Oscar Cordero.

« Après un long moment d'analyse scrupuleuse de la situation de La Paz, qui se conclut en signalant les craintes populaires face à la privatisation des entreprises de l'Etat avec l'élévation des coûts et la détérioration des services, on arriva à la décision de commencer la grève [*paro*] le premier octobre, qui reçut l'appui de tous les citoyens, comme le démontra la mobilisation spontanée des gens des quartiers » [*El Gremialista, Organo de difusión de la federación departamental de gremiales des comercio minorista de La Paz*].

Cette union a d'autres répercussions que celles attendues dans le domaine des tarifs : on l'a vu, les *Juntas de vecinos* se transforment parfois en adversaires virulents des vendeuses de rue, comme, par exemple, dans le cas des actions collectives de la rue Sagarnaga. Cette union représente un premier pas vers une entente, un compromis, comme le montre cet extrait d'entretien avec le secrétaire général de l'association des vendeurs de *salteñas*²⁹ :

Dans la Huyustus, ils ont fait une grève de la faim récemment, en octobre 1998 contre les propriétaires des maisons qui voulaient les expulser. Ils ont jeté de l'eau froide sur les

²⁸ Dans le sens de la théorie de la mobilisation des ressources.

²⁹ Espèces de beignets de viande.

grévistés. Mais maintenant, ils ne peuvent plus lutter collectivement contre nous, individuellement seulement parce qu'ils ont signé, nous avons fait un blocus civil. [C'était le premier octobre ?] Oui, avec les associations de voisins, avec les chauffeurs aussi. Parce qu'il y avait aussi des problèmes. Ils nous maltraitaient aussi, les transportistas. Nous avons fait un « paro civico » dans tout La Paz. Mais il y a encore des propriétaires qui nous maltraitent, qui demandent de l'argent aux commerçantes qui sont devant leur mur « Si, payez, vous ne pouvez pas rester ici » ils disent, « Payez ! » [Asoc12, le 9/1/99].

Les conquêtes de la fédération représentent aussi une sorte de cadre juridique de protection des vendeuses de rue affiliées à une association. Même si, de l'extérieur, on peut avoir l'impression que tout reste toujours à conquérir, certains acquis ne sont pas à négliger. La résolution 101/94 en constitue un : même si elle proscrit toute installation de postes de ventes postérieure à 1994, elle garantit la conservation des emplacements antérieurs à cette date. Cette mesure offre donc un rempart à certains abus de la municipalité envers les vendeuses affiliées à la fédération. Cependant, elle renforce la menace pour celles qui ne sont pas affiliées avant 94, ce qui est d'ailleurs encore vrai aujourd'hui.

En novembre 2000, le maire Juan del Granado annonce la mise en effet du Plan *Vial* [« plan relatif à la voie publique »] qui vise surtout à réduire la circulation routière [*La Razón*, Le 14/11/00] dans le centre ville, grâce notamment au réaménagement des parcs, à l'extension de rues, la restauration de feux tricolores, la mise en place de panneaux de signalisation, la transformation de certaines rues en zones piétonnières, ainsi qu'à un système de limitation de circulation dans le centre ville, selon le numéro d'immatriculation des véhicules et le jour de la semaine. Parmi les douze points compris dans ce texte, le huitième concerne le retrait du commerce informel des rues centrales de la capitale. Selon Walter Garcia :

« C'est bien de mettre de l'ordre mais de manière consensuelle et non autoritaire. Le Plan *Vial* ne s'est pas fait en consultation avec les *gremiales* » [*La Razón*, le 29/11/2000].

Le 31 novembre, les vendeuses affiliées à la fédération manifestent dans la capitale contre le Plan *Vial*. Selon la commune, cette protestation n'est pas justifiée car on ne déplacera que les postes situés à côté des arrêts de transports publics. De plus, Juan del Granado assure que les postes « légaux », c'est-à-dire installés avant décembre 1994, année correspondant à la

résolution relative à l'inamovibilité des postes de vente (n°102/94), ne seront pas affectés par ce plan, tandis que ceux postérieurs à cette date seront retirés [*La Razón*, le 30/12/00].

Ce nouveau rebondissement nous montre donc, une fois de plus, que cette résolution est une charnière au niveau du contexte juridique local. Si elle représente une victoire pour certaines vendeuses, les autres s'en trouvent encore plus fragilisées. Autrement dit, elle trace une frontière entre la vente légale et illégale.

A travers ses actions pour la défense des postes de vente, la fédération se bat également pour la conquête du monopole de l'activité commerciale dans la rue, pour la légalisation et la formalisation qui participe, en même temps que la valorisation de l'activité commerciale, à la constitution d'un groupe professionnel.

Si les associations se battent surtout pour préserver les espaces de vente, en tant qu'acquis, est-il encore possible, à la fin des années 90, de conquérir collectivement un espace de vente ?

3. Un combat d'ambulantes : l'association *San José*

Comme on l'a vu dans la partie précédente, il n'y a pas de coupure nette entre ambulantes et vendeuses de rue organisées. Il faudrait plutôt parler d'un processus d'affiliation ou de degrés d'affiliation. Donc, en réalité, presque toutes les associations de vendeuses de rue sont des émanations d'actions collectives d'ex-ambulantes. Mais il semble qu'il ne soit plus possible actuellement d'organiser de nouvelles associations et que la stratégie consiste donc plus à intégrer une association de manière individuelle. Et ceci surtout depuis septembre 1994, date de l'ordonnance municipale relative à la *inamovilidad de los puestos de venta* (n°102/94).

Pourtant, lors de mon avant-dernier séjour en Bolivie, d'octobre 1997 à février 1998, environ 500 vendeuses ambulantes, accompagnées de leurs familles, occupent, de novembre 97 à janvier 98, une ancienne voie ferrée transformée en décharge, située près des rues Buenos Aires et Huyustus (en bas du cimetière). Elles dorment, dans ce lieu repoussant, près de deux

mois, dans des conditions d'extrême pauvreté : les riverains y déversent leurs eaux sales, l'odeur y est insoutenable³⁰. Le 24 novembre, elles manifestent dans les rues de la capitale et se rendent à la mairie, mais Gabriela Candia refuse de prendre en considération leur demande, et même de les rencontrer, craignant « une nouvelle invasion de commerçantes dans les rues de La Paz » [*Presencia*, 3/12/97]. Malgré ce refus catégorique, les manifestantes décident de continuer la lutte en occupant jour et nuit cette voie ferrée abandonnée où elles veulent installer des postes de vente de manière légale. A l'image des vendeuses affiliées à la fédération de *gremiales de comerciantes minoristas*, elles décident alors d'élire une direction et de se créer en association, du nom de leur responsable, « *San José* ».

Elles évacuent ensuite le maximum d'ordures et délimitent le terrain en postes de vente à l'aide de bâches plastifiées [Cf. **photo n°15**]:

Le 16 novembre, nous sommes venues ici dans le but d'en faire un beau marché, nous voulons être les meilleures vendeuses, avoir un caractère spécial, que notre manière de parler ici soit différente, que nous ne soyons pas comme les autres, nous voulons être différentes, plus aimables. Nous aimerions que cet endroit soit très joli, nous voulons qu'il soit un paradis parce que c'était une décharge, c'était le pire lieu du centre de la ville. Comme vous pouvez le constater, il y a une tonne d'ordures et, de tous côtés, nous avons nettoyé de nos propres mains [Doña Eva, entretien exploratoire, le 11/12/1997].

Elles espèrent faire plier la municipalité en participant activement à l'aménagement du lieu en espace de vente agréable et attirant, mais la police reste postée à l'entrée de ce « marché potentiel » pour en interdire l'accès.

A tour de rôle, hommes et femmes de *San José* se crucifient symboliquement durant plusieurs heures [Cf. **photo n°16**] devant la porte qui mène au *callejón* [impasse], afin de toucher les autorités politiques ainsi que l'opinion publique. Sur des pancartes, lisibles par les passants, on peut lire les inscriptions suivantes : « nous voulons des postes de vente pour le futur de nos enfants », « nous avons le droit de vendre et de vivre », voulant signaler que, sans poste fixe, les vendeuses ne disposent d'aucune source de travail et donc d'aucun moyen de subsistance familiale.

³⁰ En réalité, au bout dix minutes d'apnée, on l'oublie ou plutôt on s'y habitue et l'on retrouve une respiration normale. J'avoue que ce paramètre est à prendre en compte pour les difficultés de l'enquête. Il explique aussi

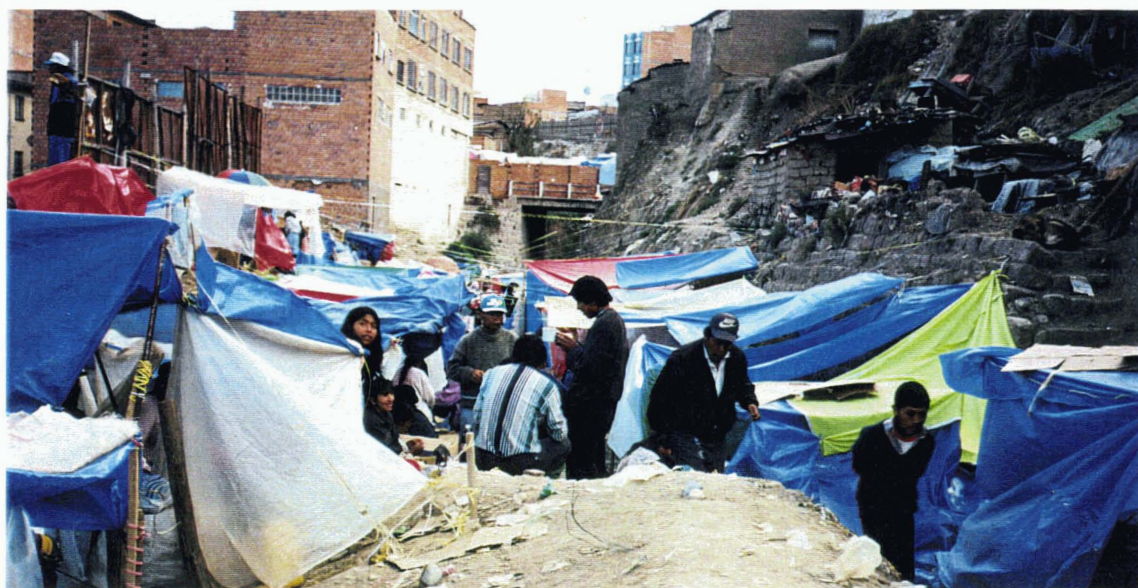


Photo n°15 : « Elles délimitent le terrain en postes de vente à l'aide de bâches plastifiées » [décembre 1997].

Photo n°16 : « Hommes et femmes de *San José* se crucifient symboliquement durant plusieurs heures » [décembre 1997].

peut-être que, au grand regret des acteurs mobilisés, peu de personnes soient venues les rencontrer : journalistes, politiciens...

En l'absence de réactions positives de la part des autorités politiques, leur optimisme et leur esprit combatif se convertissent progressivement en résignation, surtout à l'approche des fêtes de fin d'année :

Le pire, c'est que c'est bientôt Noël et nous aussi, nous devons apporter le pain quotidien à nos enfants, c'est ce qui nous rend le plus triste. Entre nous, il y a un certain respect, nous, nous sommes des pauvres, mais les gens d'ici sont très égoïstes, c'est ça qui nous fait mal. Parfois, nous nous résignons [Doña Claudia, entretien exploratoire, le 11/12/1997].

Ce découragement s'explique par le fait que tous les sacrifices réalisés depuis le début de leur protestation ne semblent déboucher sur aucun résultat concret, ce qui commence à menacer sérieusement leur subsistance, et, de plus, les ramène petit à petit à leur condition d'ambulantes : cette lutte sans répit pour s'installer sur un coin de rue est perçue comme une véritable discrimination sociale vécue quotidiennement, en tant que « pauvres ». Le fait de n'avoir trouvé d'autre lieu qu'une ancienne décharge pour s'installer, autrement dit un lieu repoussant, est symptomatique de la place sociale occupée par les ambulantes. On ne peut s'empêcher de penser au vocabulaire utilisé à l'encontre des *cholitas*, qualifiées de « truies », de « *india de mierda* ». Transformer ce repoussoir en un lieu attractif est aussi, d'une certaine manière, significatif de la volonté de sortir de la condition d'« ambulante », de « pauvre », insultée, stigmatisée, pour exercer leur activité de manière légale et digne.

La police intervient le dimanche 19 janvier, à deux heures du matin ; elle expulse les participantes à l'aide de gaz lacrymogène et arrête trois dirigeants. L'assemblée permanente des droits de l'homme de Bolivie organise une pétition pour que « les responsables directs d'une telle action inhumaine soient recherchés et sanctionnés » [*Ultima Hora*, le 20/1/1998]. Elle obtient la libération des trois détenus. Ces deux mois de mobilisation se soldent finalement par un échec, et les vendeuses se dispersent à nouveau dans la capitale.

Pourquoi échouent-elles alors qu'elles emploient des formes de luttes extrêmes ?

Tout d'abord, leur échec peut s'expliquer en raison de leur difficulté à se constituer des alliés. Les vendeuses de rues avoisinantes leur sont hostiles, car elles voient leur tentative de constitution en marché comme une concurrence menaçante. Les vendeuses « organisées » que j'ai rencontrées ont, en général, créé une association après s'être stabilisées sur un lieu donné, après avoir vendu de manière ambulante pendant plusieurs années. Comme on l'a vu à travers

l'exemple de l'association 1^{er} de Mayo, de la place San Francisco, elles ne se regroupent en association qu'après avoir tissé un faisceau d'alliances avec les propriétaires des maisons et les vendeuses organisées avoisinantes. Dans le cas de l'association San José, il semble que l'ordre « classique » des étapes n'ait pas été respecté : elles se sont installées sur un lieu et ont créé une organisation, avant de s'assurer de l'accord des vendeuses organisées, ce qui, du coup, a entraîné l'hostilité des affiliées à la fédération. Cette dernière leur est clairement opposée, prétendant qu'elle se doit de défendre avant tout les intérêts des associations affiliées au syndicat, en l'occurrence celle des rues Huyustus, Tumusla et Buenos Aires. Cet échec est donc à rapprocher de l'absence d'appuis solides face à des adversaires de taille, à savoir ENFE (Entreprise nationale des chemins de fers, maintenant privatisée, qui veut finalement réimplanter une ligne de train reliant La Paz à l'Alto à cet endroit) et la municipalité qui refuse de prendre leurs luttes en considération :

Elle s'oppose, la mairie. Au début, elle disait qu'elle allait faire des bonnes choses, qu'elle allait aider les pauvres, elle avait promis beaucoup de choses. Au lieu d'améliorer les choses, elle est en train de tout ruiner [Doña Juana, entretien exploratoire, le 15/12/1997].

Enfin, le contexte organisationnel est primordial : la force des vendeuses organisées provient du fait même que la fédération opère une sélection. Elle ne se bat plus pour conquérir de nouveaux espaces de vente mais pour préserver ceux qui existent : tout se passe comme si elle était déjà passée à un stade supérieur de la lutte, pour l'amélioration des conditions des vendeuses. Dans ce contexte, cette action collective des ambulantes apparaît anachronique.

Plus globalement, la difficulté de mobilisation des vendeuses ambulantes de La Paz doit également être mise en relation avec leur dispersion et leur mobilité, ce qui empêche les rencontres, les réunions, les prises de décisions. La seule solution est d'occuper un endroit donné comme l'illustre l'exemple présenté plus haut, et de ne pas être perçues comme rivales par les vendeuses déjà installées, ce qui paraît de moins en moins possible étant donné la place du territoire urbain déjà consacré aux espaces formels de vente.

L'enquête de Bruno Rojas et Silvia Fernandez, qui porte sur 50 vendeuses « non affiliées »³¹ montre que celles-ci développent certains comportements ou stratégies pour s'installer à un endroit donné, tels que :

³¹Silvia Fernandez, Bruno Rojas, *La fuerza de lo cotidiano*, CEDLA, La Paz, 1992, p. 63

- L'imploration ;
- les accords verbaux avec le personnel de la mairie ou les dirigeants syndicaux ;
- le changement constant de poste de vente ;
- les pots de vin aux gendarmes ainsi qu'aux dirigeants.

On peut donc supposer que cette capacité de négociation, forgée dans le quotidien, va à l'encontre d'une formulation d'objectifs communs, d'une reconnaissance collective de conditions de travail à défendre : les vendeuses ambulantes se caractérisent davantage par une attitude de fuite, d'évitement des autorités extérieures afin d'exercer leur activité de manière clandestine donc illégale. Quand elles se trouvent dans l'obligation d'affronter certains adversaires comme les gendarmes ou les dirigeants d'une association de vendeuses, elles entrent dans une action plus individuelle que collective. Et l'obtention d'un poste de vente ne peut se faire, dans le contexte actuel, qu'au « compte-gouttes », individuellement, sans que cela se convertisse en enjeu collectif.

Une des clefs de la réussite des luttes des vendeuses de marchés couverts, ou même des *comerciantes minoristas* affiliées à la fédération syndicale, tient donc à l'enjeu lui-même, mais aussi à l'existence de lieux fixes où les vendeuses travaillent, se côtoient, se connaissent, se réunissent, où les relations quotidiennes peuvent nourrir les protestations, alors que les vendeuses ambulantes sont isolées. La discrimination sociale dont elles sont l'objet ne peut donc pas se convertir en un enjeu de lutte collective. L'absence d'organisation regroupant les vendeuses ambulantes est donc un obstacle à leur mobilisation puisque, si l'on reprend les termes de Patrice Mann, « pour devenir cet élément actif, le groupe a besoin de s'organiser : l'organisation est ce qui permet d'unifier les acteurs d'une collectivité donnée en vue d'entreprendre une action collective »³².

Mais l'exemple de l'association San José montre aussi que le fait de s'organiser ne débouche pas forcément sur une mobilisation fructueuse : l'organisation, même si elle est nécessaire, se

³² Patrice Mann, *L'action collective, mobilisation et organisation des minorités actives*, Paris, Armand Colin, 1991, p.103.

révèle insuffisante en l'absence d'autres « ressources » : appuis, relais solides, contexte politique favorable. La théorie de la mobilisation des ressources montre ici sa pertinence en mettant l'accent sur le contexte organisationnel dans lequel prend corps la protestation. Les associations de vendeuses de rue s'opposent à l'association San José, et, par là-même, tous les alliés, aussi bien politiques, comme les dirigeants de certains partis, qu'organisationnels, tels que la fédération de *gremiales*, lui sont également hostiles³³. De plus, le combat des ambulantes apparaît dans un contexte juridique défavorable, au moment où les organisations de vendeuses de rue et les autorités municipales s'accordent autour de la « non-prolifération des espaces de vente ». En effet, les acquis de la fédération de *gremiales del comercio minorista* de La Paz, comme la résolution municipale de septembre 1994 ratifiant l'inamovibilité des postes de vente (n°102/94), en même temps qu'ils renforcent le pouvoir des vendeuses regroupées en associations syndicales, sont une fragilisation des vendeuses qui ne sont pas organisées à cette date. On peut donc dire que le « contexte local » n'est plus le même : avant 1994, il est plus facile de créer une association et de s'affilier à la fédération. En obtenant la reconnaissance légale des postes de vente dans la rue, la coupure entre les affiliées et les non-affiliées est du coup, plus nette. L'échec de la constitution de nouvelles associations renforce en quelque sorte la capacité mobilisatrice des vendeuses associées, car c'est aussi cette « sélection » qui permet de valider et crédibiliser le combat des « non-ambulantes ».

La disposition municipale concernant la *inamovilidad* des postes de vente renforce le monopole et le pouvoir de la fédération de La Paz qui contribue, en quelque sorte, à une certaine institutionnalisation de la vente, voire un certain contrôle de l'activité commerciale dans les rues de la capitale. Là encore, on s'aperçoit que les dirigeants de la fédération, se battent, certes, pour les intérêts de vendeuses mais doivent aussi veiller au respect des règles négociées avec la mairie. Certaines de leurs préoccupations peuvent donc croiser les intérêts de la municipalité.

³³ Une des dimensions retenues par Anthony Oberschall pour définir le potentiel de mobilisation d'un groupe concerne les liens noués avec l'extérieur – Il s'intéresse également aux liens tissés au sein de groupe -. Un groupe est dit « segmenté » quand il ne dispose pas de relais avec d'autres groupes sociaux, d'alliances avec la sphère politique. Au contraire, l'auteur parle de groupe « intégré » quand celui est doté de ces connexions. Dans cette perspective, on peut appliquer ces deux qualificatifs respectivement aux ambulantes et aux vendeuses de rues organisées, dans le sens où elles se distinguent par le degré d'alliances tissées avec le reste de la société et, notamment, avec la sphère politique. Anthony Oberschall, *Social Conflict and Social Movements*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1973, p. 120.

Conclusion

L'échec de la lutte de l'association San José, composée de vendeuses ambulantes, permet, par comparaison, de mettre en évidence certains facteurs de réussite des luttes des vendeuses de rue regroupées en associations syndicales, affiliées à la fédération départementale. Même si les premières créent également une organisation, celle-ci ne dispose pas des ressources nécessaires, telles que l'appui de la fédération et son faisceau d'alliances. Son échec ne peut être compris qu'en relation avec les combats des autres commerçantes, qui, on l'a vu, visent justement à légaliser le commerce de rue, par la conquête d'un cadre juridique permettant la création d'un monopole de l'activité commerciale. Cette sélection renforce le pouvoir des associations appartenant aux structures syndicales départementales, en même temps qu'elle fragilise les autres. Au-delà du droit à occuper un espace de vente, il semble que, depuis les années 80, date où s'accélère la création des associations de vendeuses de rue, leurs luttes manifestent la quête d'une reconnaissance en tant que groupe professionnel par les autorités, la revendication de l'activité commerciale exercée dans la rue non seulement comme légale mais exclusive. L'ordonnance municipale de septembre 1994, relative à l'inamovibilité des postes de vente, reconnaît le droit de vendre dans la rue pour les commerçantes déjà installées ; elle interdit aussi de nouvelles installations. Cette conquête peut être interprétée comme une étape dans la revendication d'une « licence », pour reprendre les termes de Everett C. Hughes : « on peut dire qu'un métier existe lorsqu'un groupe de gens s'est fait reconnaître la licence exclusive d'exercer certaines activités en échange d'argent, de biens ou de services »³⁴.

Si les mécanismes d'identification et l'existence d'organisation sont deux facteurs propices à l'émergence d'actions collectives, ils sont indéniablement liés. En effet, les mécanismes d'identification s'appuient sur une certaine homogénéité des acteurs mobilisés, des éléments objectifs, des catégories, ou *catness*, selon les termes de Charles Tilly³⁵ : le fait que le commerce au détail soit surtout occupé par des femmes, souvent seules responsables de leur foyer, bilingues (parlant espagnol et aymara), le fait qu'elles soient majoritairement de

³⁴ Everett C. Hughes, *Le regard sociologique, textes rassemblés et présentés par Jean-Michel Chapoulie*, Paris, Editions de EHESS, 1996, p. 99.

³⁵ Charles Tilly, *From Mobilization to Revolution*, Reading Massachusetts, Adison-Wesley, 1978, p. 84.

pollera, en sont quelques exemples. Ces éléments sont favorables à la sociabilité, « au cœur de la définition du groupe organisé », selon Tilly. Face à une menace extérieure, ces points communs légitiment l'organisation, lui donnent sens. En retour, l'organisation favorise la mise à l'œuvre des mécanismes d'identification, dans un lieu, un espace, une structure, lors des fêtes et des réunions.

Dans un contexte politique particulier, pour faire face à une menace spécifique, comme, par exemple, une disposition municipale visant à déloger les vendeuses, l'organisation joue un rôle essentiel à la fois en tant que réseau permettant l'opposition et en tant que catalyseur des mécanismes d'identification. Et même si ceux-ci précèdent la menace d'expulsion des espaces de vente, ils sont en quelque sorte latents et activés par celle-ci. L'enjeu de la défense des postes de vente semble, plus que les autres enjeux, propice au développement d'identifications car il est une lutte contre la remise en cause de l'activité commerciale : il induit donc le développement d'arguments visant, au contraire, à préserver une place dans les rues de la capitale et, plus largement, dans la société bolivienne, en tant que femmes, en tant que vendeuses, et en tant que *cholas*. Les acteurs mobilisés sont donc conduits à démontrer leur utilité et leur dignité.

Mais, en s'intéressant aux mécanismes d'identification et aux organisations de vendeuses, on s'intéresse avant tout aux facteurs internes, favorables à la construction de la protestation. Il existe également des facteurs externes, liés au contexte dans lequel la mobilisation se construit : dans quelles mesures le contexte, notamment politique, est-il propice à la genèse et au succès des actions collectives des vendeuses ?

On peut d'abord apporter quelques éléments de réponse en évoquant le lien entre les partis politiques et les organisations syndicales des commerçantes de rue.

L'analyse « microsociologique » de la lutte contre les menaces d'expulsion d'une association particulière a montré que les divisions politiques nuisent à la construction d'un combat unifié et desservent considérablement l'image des syndicats de vendeuses. C'est aussi un argument pour décrédibiliser les luttes des *gremiales*, de la part aussi bien de la Centrale Ouvrière Bolivienne – on l'a vu, elle refuse que les commerçantes de l'association Villazón fassent une grève de la faim dans ses locaux, en 1995 - que de la municipalité :

Nous avons entre 80 000 et 100 000 gremialistas, appelez « gremialistas », et vous les connaissez bien, depuis longtemps, ils se sont politisés, cette branche est devenue politique et c'est pour ça qu'ils ont beaucoup d'influence pour occuper les espaces sans les autorisations de la mairie. Les gremialistas jouent avec le vote, pour élire les maires, ils profitent de cela pour faire pression, de telle manière qu'ils veulent faire ce qu'ils ont envie et ceci a été dirigé politiquement. Il est arrivé ceci : les gremialistas ont profité de la politique pour faire pression sur toutes les autorités de la mairie, dans l'objectif qu'on leur donne de l'espace pour vendre n'importe quel type de produit. A l'origine de ceci, c'est que la mairie a beaucoup de problèmes pour s'occuper des gremialistas et des marchés. A l'heure actuelle, elle ne leur offre rien [Intendant Municipal, le 25/8/99].

Une prise de recul par rapport à cette analyse microsociologique fait apparaître que, globalement, ces alliances des dirigeants syndicaux avec les partis politiques sont le signe que le pouvoir municipal connaît une certaine instabilité : il est en quête d'appui et de « popularité ». La fragilité du gouvernement municipal traduit plus largement une vulnérabilité du pouvoir en Bolivie ; celui-ci est donc prêt à appuyer les organisations syndicales en échange d'une promesse de soutien électoral. On peut donc parler d'« opportunités politiques » récurrentes, notamment à l'approche des élections, dans le sens de Doug Mac Adam³⁶.

Cependant, il faut évidemment distinguer le discours et les pratiques. Dans le discours des vendeuses de la base comme dans celui des dirigeants syndicaux, le monde politique, les politiciens sont toujours présentés de manière négative : ils divisent les organisations, ils sont corrompus, menteurs... Bref, les syndicats de vendeuses sont présentés comme les victimes des « caprices » des différentes équipes municipales. Même si ce thème est assez tabou dans les entretiens³⁷, on ne peut s'empêcher de penser, étant donné leur capacité à mettre en place de nombreuses stratégies de protestations, que les dirigeants syndicaux ont une part active dans ces constructions d'alliances, et que l'infiltration d'intérêts politiques parmi les dirigeant(e)s de vendeuses n'est pas sans lien avec la réussite de la plupart de leurs luttes. En fait, tout se passe comme si cette représentation extrêmement négative du monde politique, identifié comme l'ennemi principal, cachait des liens entre syndicats et partis politiques, ces

³⁶ Doug Mac Adam, *op. cit.*

³⁷ Ou alors je n'ai rencontré que des personnes qui n'ont jamais noué d'alliances avec les partis politiques, ce dont je doute vraiment.

derniers constituant une « ressource » pour les premiers. Comme les interviewés restent muets sur ce point, on ne peut qu'évoquer quelques aspects qui, bien qu'ils paraissent anecdotiques, fournissent quelques éléments de preuve. Alors que je suis toujours très bien accueillie à la fédération départementale de *gremiales*, je ressens, lors d'une visite le 23 avril 1999, une certaine gêne de la part des dirigeants : l'un d'entre eux, Julio Patiño, m'invite même à revenir une autre fois, je sens vraiment une volonté de m'écarter. En fait, il sont en train de revêtir casquettes et tee-shirt pour participer à une manifestation d'appui à Jonny Fernandez, du parti UCS, ce qui se comprend lorsque l'on sait que Francisco Figueroa, secrétaire exécutif de la confédération nationale est député de ce parti [note d'observation, le 23/04/1999].

Autre exemple : sur la dernière page du journal, créé en juin 1998 par la fédération départementale de *gremiales del comercio minorista* de La Paz, *El Gremialista*, on peut lire un mot d'ordre de vote pour Adolfo Soliz, du MIR, « ami et défenseur des *gremiales* », qui se présente comme candidat au comité politique départemental. L'intérêt des dirigeants politiques est évidemment électoral : on ne peut rester insensible à l'appui des *comerciantes minoristas* quand on voit le poids qu'elles représentent, en termes d'effectif. Pour les commerçantes, il s'agit d'obtenir certaines faveurs, notamment relatives aux espaces de vente. Le fait que ce thème soit tabou est révélateur : on cherche à me tenir à l'écart de ces alliances avec les partis politiques car elles apparaissent en contradiction avec la construction d'une idéologie anti-politique qui vise à orienter la protestation contre l'adversaire principal : la mairie. Pour être plus précis, il faut donc distinguer le discours officiel, abstrait, sur la municipalité en général, des relations plus ou moins structurées avec les dirigeants de différents partis, à la fois de l'équipe municipale au pouvoir et de l'opposition.

CHAPITRE VI : LES LUTTES CONTRE L'INGERENCE MUNICIPALE DANS LES MARCHES COUVERTS

Cet enjeu de mobilisation ne met en scène qu'un type de vendeuses, celui des vendeuses de marchés couverts. Ceux-ci représentent les formes commerciales les plus anciennes, les premiers marchés ayant été créés dans les années 30.

Les représentantes des vendeuses, appelées *maestras*, ont, comme on l'a vu, un rôle particulièrement complexe et ambigu : elles servent d'intermédiaires, d'une part, entre les autorités municipales et les vendeuses de la base, et, d'autre part, entre ces dernières et la fédération des marchés, née en 1996, avec, pour objectif, une plus grande opposition à la municipalité. Dans les luttes traitées dans ce chapitre, le rôle des *maestras* est orienté contre la mairie et en accord avec les objectifs de la fédération.

Si les luttes pour la défense des postes de vente visent, avant tout, à préserver le droit de vendre dans la rue, sur un espace donné, quels sont les enjeux des combats des vendeuses de marchés couverts ?

Globalement, durant les deux dernières décennies, on compte chez elles moins de luttes que chez les vendeuses de rue regroupées en associations, Nous essaierons donc de nous interroger sur les raisons de cette différence, ainsi que sur la spécificité de leurs combats.

La lutte contre la privatisation des marchés, en 1996, a particulièrement marqué les esprits des vendeuses et doit être replacée dans le contexte plus général des protestations des vendeuses de marchés contre les autorités municipales.

1. Contre la privatisation des marchés

1.1. Protestation des vendeuses

En mai 1996, le maire de La Paz, Ronald Mac Lean, envisage la privatisation des marchés. Selon les autorités municipales, cette mesure se justifie car « les marchés sont en état d'abandon et de détérioration, ne fournissent pas les services adéquats à la population, et la municipalité n'a pas les conditions financières pour permettre leur agrandissement et leur rénovation » [*Presencia*, le 8/5/1996].

Les vendeuses de marchés se mettent aussitôt en mouvement et s'opposent fermement à cette disposition, comme le relate Doña Maria, *verdurera* [vendeuse de légumes] du marché Sopocachi :

L'année dernière, « privatisation », ils disaient dans le journal, comme ça, on nous a dit. Ce journal, je ne sais plus ce que j'en ai fait, il disait que nous devions quitter les marchés, toutes les recoveras, que toutes les recoveras sortent, qu'il fallait vendre aux Chiliens. Nous avons fait grève, nous avons manifesté, nous nous sommes unies, toutes, nous sommes allées à la mairie, au Palais, à San Francisco. Comme ça, nous avons fait suspendre la mesure, il n'y a pas longtemps, l'année passée /.../ Qu'il vende sa terre, le maire, qu'il vende sa terre ! Il ne peut pas vendre le marché, c'est « la maison du peuple » comme on dit [entretien exploratoire, le 2/12/97, 77 ans].

Le marché est comparé à la « terre, à la « maison du peuple », ce qui montre l'importance du lien entre cette vendeuse, âgée de 77 ans, et son lieu de travail qui rappelle toute une vie d'actions militantes. Les vendeuses les plus anciennes ont, en effet, été socialisées dans une véritable tradition de luttes héritée de la Fédération Ouvrière Féminine, caractérisée par une représentation presque exclusivement féminine dans les instances de direction, un esprit avant-gardiste et une grande capacité mobilisatrice.

Les vendeuses parviennent à enrayer la privatisation grâce à une manifestation massive, avec des participantes de tous les marchés couverts :

Tous les marchés s'unissent, tous les marchés, oui, Camacho, Lanza, Miraflores, tous les marchés /.../ Tous, nous nous soulevons, tous, tous, tous, pour pouvoir... Nous ne nous laissons pas faire, c'est comme ça [Doña Celestina, M8, le 11/1/99].

Suite à cette manifestation, les *maestras* entrent en négociation avec la municipalité. Ces pourparlers aboutissent au recul de Ronald Mac Lean. Malgré cette victoire, les vendeuses ne sont pas totalement tranquillisées et sont, encore aujourd'hui, « sur la défensive » en raison notamment du changement fréquent d'équipes municipales :

Ça continue sur la privatisation... Comme il va y avoir un changement de maire, vous voyez, quand il y a un changement de maire, tout se passe comme si de rien n'était, au dépourvu n'est-ce pas ? [Doña Cristina, M7, le 22/12/98].

On ne dispose pas d'informations concrètes sur ce projet de privatisation, mais il cristallise un ensemble de craintes et d'inquiétudes, parfois contradictoires, de la part des vendeuses. En effet, la majorité d'entre elles sont hostiles à la privatisation et raisonnent globalement, dans leur discours, comme si elles étaient propriétaires des postes de vente : *Nous avons dit que personne va nous retirer parce que nous, nous sommes les propriétaires [Doña Serena, A1, le 10/6/99].*

Les vendeuses estiment qu'elles devraient recevoir une indemnisation : *Nous avons fait des manifestations, nous avons dit que si l'on pouvait faire la privatisation des marchés, chaque poste devrait recevoir son indemnisation parce que, par exemple, ma mère vend depuis plus de 50 ans [Doña Cristina, M7, le 22/12/98].*

Ils voulaient privatiser. Nous n'avons pas laissé non plus. Nous avons demandé : « Pourquoi allez-vous nous privatiser ? Que l'on nous paie. Toute notre vie a été ici et nous avons exigé que l'on nous indemnise », ainsi parlaient les camarades anciennes, « Que l'on nous indemnise. Nous n'allons pas sortir ». On voulait nous faire sortir dans la rue, peut-être pour nous duper, on va nous faire sortir et, après, on ne va plus nous laisser entrer, ils vont faire autre chose [Doña Carla, M11, le 26/1/99].

Certaines craignent également que cela se fasse sans elles : dans ce cas, c'est leur source de revenu qui est directement menacée. C'est la crainte de Doña Susana, vendeuse de légumes, dont le revenu ne suffit pas pour subvenir aux besoins de ses neufs enfants, bien qu'elle cumule les petits boulots (vente de tricot, ménage...) en plus de l'activité commerciale.

Ils peuvent privatiser /.../ les gens qui ont de l'argent seulement peuvent entrer. Sinon, celui qui n'a pas d'argent ne peut entrer [M5, le 20/12/98].

De même, Doña Emma, vendeuse de légumes, dont le négoce n'est pas plus prospère, craint que la privatisation n'entraîne une sélection parmi les vendeuses actuelles et que l'on écarte celles dont l'activité commerciale est moins rentable :

Si le marché était privatisé maintenant, nous ne vendrions pas ici /.../ Non, nous n'y serions pas, on nous aurait expulsées, on aurait placé une autre qui a plus d'argent [M1, le 5/11/98].

Toutes les deux ont des postes de vente situés dans le fond du marché et se plaignent du manque de clientèle.

Globalement, les vendeuses craignent une remise en cause des règles en vigueur dans les espaces de vente. Mais, en réalité, même si les vendeuses sont majoritairement opposées à ce projet, et c'est l'opinion relatée dans la presse, si l'on examine d'un peu plus près leurs appréciations, on se rend compte qu'elles ne sont pas unanimes.

1.2. Des divergences

La distinction entre générations de vendeuses, principalement entre les « anciennes » et leurs filles dessine des rapports différents au marché : pour les premières, le marché est plus qu'un lieu de travail, c'est un lieu de vie, où elles veulent finir leurs jours ; elles sont donc d'autant plus soucieuses de son devenir. Les secondes ont un regard plus extérieur, tiennent leurs propres filles à l'écart du marché. Et ce rapport au marché n'est pas sans incidence sur le rapport aux protestations : les anciennes perçoivent le projet de privatisation comme un véritable danger. Elles ont connu les actions militantes de la Fédération Ouvrière Féminine, dans les années 40, ont baigné dans cette tradition de lutte pour la construction des bâtiments eux-mêmes par la mairie ; elles conçoivent donc la privatisation comme une dépossession.

Nous, nous réclamons : « Pourquoi va-t-on privatiser ? Nous, notre..., c'est comme notre maison » [Doña Francisca, A4, le 27/6/99].

Si la majorité des vendeuses du marché Sopocachi, et, plus globalement, des marchés de la capitale, y est hostile, c'est que cette conception, cultivée par les anciennes, est bien prégnante.

Mais, parmi les vendeuses de la deuxième génération, certaines, dont le négoce est particulièrement prospère, ne voient pas forcément cette mesure comme un péril. Les supermarchés peuvent même représenter un modèle. Malgré leur avis divergent, elles se plient à la majorité.

Parfois, on dit que l'on veut privatiser les marchés mais ce marché n'accepte pas la privatisation parce que l'on dit que ça ne nous convient pas : plus de gens vont entrer, ça ne nous convient pas, c'est pour ça que ça continue comme ça, vieux. On dit qu'avec la privatisation, on dit que l'on peut rénover le marché mais elle ne veut pas, la base ne veut pas. Nous allons continuer comme ça. Parce que, parfois, ça nous conviendrait non ? Ce serait plus moderne, plus propre, ce serait tout, mais comme la majorité ne veut pas, la majorité commande. Ceci aussi, contre ceci aussi, on va manifester contre la privatisation, on a manifesté, et on a annulé ceci aussi. « On ne peut nous obliger » ils disent, « Ce n'est pas non plus obligatoire », dit la mairie « Ce n'est pas obligatoire ». Et c'est resté sans rien /.../ Si c'était privatisé, ce serait mieux, plus ordonné mais comme je vous le dis, la majorité ne veut pas, alors, on reste comme ça /.../ Comme ça, joli, bien ordonné, bien propre, comme dans les supermarchés, moi, j'aimerais bien que ce soit comme ça /.../ Nous perdons peut-être des clients parce que nous sommes à côté du supermarché ZATT, alors les gens vont plus là-bas parce que la clientèle a baissé /.../ A cause de l'ordre qui manque ici [Doña Paulina, M10, le 18/1/99].

A propos de la réticence de la majorité des vendeuses, l'interviewée ajoute un peu plus loin :

Cela ne leur convient pas [Bis], elles disent que plus de gens [de vendeuses] vont entrer, comme on va agrandir le marché, qu'on ne va pas leur donner la même taille de poste, que l'on va nous en donner des plus petits. Pour cela, elles ne veulent pas /.../ En plus, on va nous faire payer par mètre parce qu'on va financer avec une banque et parfois il n'y a pas d'argent. Il faut payer cela ; ça ne va pas être gratuit non plus [M10, le 18/1/99].

Ces inquiétudes s'expliquent en raison du manque d'information et de l'extrême méfiance vis-à-vis des projets émanant de la municipalité : *Ils sont capables de nous déloger d'ici parce que ce marché est très vieux, il est vieux, il a des années ! Les maires n'arrangent rien,*

rien /.../ Les maires volent l'argent du peuple, rien de plus. Ils ne se souviennent plus des marchés /.../ Ils offrent tout mais ne font rien [Doña Valentina, A2, le 16/6/99].

L'hostilité à l'égard de la mairie est bien ancrée depuis maintenant 60 ans ; les anciennes, et, plus largement, la majorité des vendeuses, imaginent donc le pire : vont-elles garder leur emploi ? Garderont-elles les mêmes acquis ? De plus, changer la disposition des postes, c'est mettre en péril les relations forgées depuis très longtemps, et, qui sait, remettre en cause le fait que l'on garde et que « l'on soigne » les postes des défunt(e)s : les vendeuses vont-elles encore pouvoir transmettre les postes à leurs filles ? A travers la remise en question de la transmission familiale des postes de vente, elles craignent la mise en péril de la transmission des valeurs, des savoir-faire et redoutent que cette logique soit remplacée par celle de la rentabilité économique.

De même, l'hostilité à la privatisation des marchés est le signe d'une crainte des anciennes de voir leur autorité remise en cause : même si elles ne sont pas propriétaires de leur poste de vente, certaines se considèrent comme telles, et tous leurs efforts consistent à imposer leurs propres valeurs, leurs propres normes, en se battant systématiquement contre toutes formes d'ingérence municipale. La privatisation des marchés signifie, pour elles, un changement d'adversaire, qu'elles ont su jusque là affronter et tenir à l'écart de certaines normes en vigueur dans les espaces de vente. Et elles redoutent évidemment que leur pouvoir s'en trouve par là-même réduit.

On retrouve ces divergences parmi les *maestras* qui, bien que dirigeantes, n'en restent pas moins vendeuses, avec une trajectoire particulière et un rapport particulier au marché et à la mobilisation.

1.3. Les « meneuses »

Il incombe aux *maestras* d'impulser l'action collective, de veiller à ce que toutes leurs collègues participent aux manifestations.

Il y a des gens qui ne vont pas, qui ne vont pas mais il y a des gens qui y vont. Alors, parfois, nous devons faire pression pour qu'elles aillent... Il y a certaines personnes qui ne sont pas

bien informées sur l'affaire, qui préfèrent ne pas y aller par ignorance mais, parfois, c'est en leur faveur, les choses que nous sommes en train de faire [Doña Dominga, M3, le 16/11/98].

Mais ce rôle, ainsi que tous les autres assignés aux dirigeantes, n'est pas toujours pris au sérieux, étant donné l'exigence de roulement, la quasi-obligation d'exercer la charge de *maestra* et le fait qu'elle soit limitée à un an. Et, on le comprend aisément, plus elles sont extérieures au marché, moins elles se sentent impliquées dans la protestation. Par exemple, Doña Rosa, *maestra* du marché Sopocachi et vendeuse de produits d'épicerie, a repris le poste de sa belle-mère ; elle pousse ses collègues à participer aux manifestations, bien qu'elle désapprouve la manière dont celles-ci se déroulent :

Quand toutes celles du marché ne vont pas et quelques unes n'obéissent pas, elles ne veulent pas arrêter de vendre, alors, elles vont ouvrir [leur poste de vente] et nous, nous le fermons et tout le groupe, nous allons « Comment n'allez-vous pas fermer ? », nous leur prenons les choses [la marchandise]. C'est une loi qu'elles-mêmes s'imposent, c'est ça, elles disent « Que c'est joli d'obéir aux maestras ! », alors, « Allons-y », nous leur disons. « Comment n'allez-vous pas fermer une journée ? Vous êtes mortes de faim ? ». C'est une manière de les attirer, de faire pression sur elles. « Vous n'étiez pas d'accord mais qu'est-ce qui va se faire ? ». La majorité commande et ces fois-là, nous allons manifester, dans tout le centre de la capitale, nous gênons la circulation mais c'est comme ça : on nous dit que l'on doit faire ça et nous allons, deux, trois heures seulement ça dure, plus ou moins. Il faut partir d'en haut jusqu'à la mairie et dans les parties les plus centrales de la ville, nous allons. Les véhicules sont là, arrêtés, ils ne peuvent pas avancer, si ils avancent, on leur brise la vitre (Elle rit). La lutte est forte /.../ On ne devrait pas faire ce dégât, moi je suis d'accord pour que ce soit comme ça mais pas comme ça, parfois, eux, le véhicule n'est pas à eux, ils doivent payer. Ceci me donne de la peine [M4, le 21/11/98].

Nous sommes face à une situation contradictoire où cette *maestra* se heurte à la désobéissance de certaines vendeuses qui, au départ, l'ont désignée de force pour exercer cette fonction d'autorité. D'ailleurs, le fait qu'elle prenne de toute façon part à la protestation et incite ses collègues à y participer ne signifie en rien qu'elle approuve son motif :

Nous sommes allés manifester, les manifestations, avec ça... Pour dire qu'il n'y ait pas de privatisation mais, pour moi, il me paraît que c'est bien cela, la privatisation, pour moi, mais

les autres... C'est qu'aussi ça dépend de comment on informe quelqu'un : souvent, on informe, rien d'exact l'information ! Les gens complètent avec d'autres mots. Je ne comprends pas, mais moi, pour moi, c'était bien la privatisation /.../ Parce que, selon eux, ils disaient que nous allions être comme des employées pour eux mais ce n'est pas ça, non, il va y avoir plus de travail, plus d'ordre parce qu'eux, comme ils sont étrangers ceux qui privatisent, ils ne seront pas... Ici, tout est grève, tout est suspension du travail [« paro »], les gens critiquent, ils veulent gagner avec rien [« de lo nada »] pour moi, non ? Comme les professeurs [Doña Rosa, M4, le 21/11/98].

On aboutit donc à une situation assez absurde : cette dirigeante, bien que favorable à la privatisation, entraîne ses collègues à lutter contre ce projet, se pliant à la pression de l'avis majoritaire. Le pouvoir des *maestras* entre donc en concurrence avec un autre type d'autorité, celui des anciennes. Autrement dit, si, officiellement, les meneuses sont les *maestras*, il semble que, dans les marchés, ce soit plus la « loi des anciennes » qui prime. Bien que minoritaires, elles sont écoutées car leur voix représente en quelque sorte la « sagesse », guide le comportement à adopter face aux menaces de l'adversaire, offre des repères, oriente la protestation. Et, si elles sont considérées comme, pourrait-on dire, les « têtes pensantes » des marchés, elles sont par ailleurs dispensées de manifestation, en raison de leur grand âge, comme le montre Doña Serena, vendeuse de légumes du marché Camacho, âgée de 83 ans :

Nous faisons beaucoup de choses : nous allions aux manifestations, quand j'étais jeune, à cette époque, avec la pollera, 30, 40 ans, je ne sais pas. Grave ! Plus maintenant. Parfois on nous dit aussi que nous allions « Allez-y ! - Moi, je ne suis pas comme toi /.../ Je suis fatiguée. Parfois ma fille y va [A1, le 10/6/99].

C'est une sorte de privilège accordé aux anciennes : on tolère le fait qu'elles ne prennent pas part aux manifestations. Ainsi, on a une sorte de division du travail dans la protestation elle-même, les anciennes étant associées surtout aux réflexions quant aux conduites à adopter, alors que les autres se chargent plus de l'action. Ce respect des anciennes s'explique en raison des relations filiales à l'intérieur du marché. Car toutes les vendeuses de la seconde génération se comportent avec la dame âgée comme s'il s'agissait de leur propre mère, en ayant avec elle une relation quasi-filiale. Ainsi, on comprend qu'en dépit des divergences, le consensus se construise autour de l'hostilité à la privatisation, manifestée par les anciennes.

Cependant, le fait que certaines vendeuses défendent un point de vue différent n'est pas à négliger même si celui-ci ne contrebalance pas (encore) l'opinion majoritaire. De plus, l'exigence de roulement, formulée d'ailleurs par les anciennes elles-mêmes, le fait que l'on choisisse en priorité des personnes non analphabètes pour exercer la charge des *maestras*, peuvent être interprétés comme un premier pas vers l'effritement du pouvoir des anciennes.

La fédération des marchés de La Paz, créée en 1996, s'empare de la question de la privatisation mais pour revendiquer, cette fois-ci, le « droit de propriété » des vendeuses elles-mêmes.

1.4. Le Derecho propietario

En 1998, la fédération se bat pour transformer le système d'inspiration coloniale du *maestrerio mayorazgo* en système syndical. Les marchés seraient dirigés par des secrétaires générales, tout comme les associations de vendeuses de rue, dans le but d'obtenir la personnalité juridique et l'existence d'un contre-pouvoir de type syndical, au détriment des *maestras*, autorités de type municipal. Lors du rassemblement général, le 16 juin 1999, où, comme à l'accoutumée, les *maestras* de tous les marchés de La Paz sont convoquées, une dirigeante de la fédération explique l'objectif visé par ce changement de système de représentation des vendeuses de marchés :

Si la mairie veut privatiser, elle le fait du jour au lendemain. Avez-vous un document, un plan, bien que les camarades vendent depuis tant de temps ? Non. Nous ne voulons pas de privatisation. Il faut sortir les droits réels, la personnalité juridique. 52 marchés vont s'inscrire, nous n'avons aucun intérêt, c'est pour vous. Nous ne pouvons vous trahir. 27 marchés l'ont déjà fait, ils ont la résolution administrative. Avec la personnalité juridique, nous allons pouvoir nous défendre. /.../ Nous sommes dans le marché plus que dans notre maison. Faisons une analyse. Que signifie « maestra » ? Que signifie « secrétaire générale » ? Nous avons des enfants, nous sommes parents. Jamais nous n'allons vous duper. Si vous dites « maestra » à un avocat, que va-t-il dire ? [notes d'observation, le 16/6/99].

Lors de ce rassemblement, les dirigeants de la fédération tentent de convaincre les *maestras* des avantages du système des secrétaires générales, car ce projet n'émane pas des vendeuses de la « base » ni même des *maestras*.

Toujours dans le but de contrer le projet de privatisation, la fédération se bat pour faire reconnaître le « droit propriétaire », afin que les marchés deviennent la propriété des vendeuses elles-mêmes :

Nous sommes en train de voir la manière pour que le gouvernement..., nous demandons que nous soyons, nous, propriétaires des marchés. Et pourquoi ? Et je le répète et j'insiste, nous sommes installées depuis plus de 50 ans : beaucoup de marchés ont apporté beaucoup d'impôts. Dans ce cadre, nous demandons, à travers la loi qui nous correspond, que l'on nous transfère le terrain pour construire nos marchés, nous, pas le gouvernement parce que la mairie et le gouvernement ne vont jamais le faire, parce que tout est promesse et promesse mais jamais ils ne tiennent leur promesse. C'est pour cette raison que nous demandons maintenant au Conseil Municipal qu'il nous donne le droit propriétaire. Le Maire German Monroy [Chazarreta] a signé. Antérieurement, l'ex-maire Gabriela Candia a signé [M13, Secrétaire exécutif de la fédération des marchés, le 8/2/99].

En effet, en 1998 (sous le gouvernement de German Monroy Chazarreta), après avoir multiplié les négociations et les manifestations, la fédération organise une grève de la faim pour revendiquer, entre autres¹, la promulgation de droit propriétaire pour les vendeuses : 108 personnes, dont 18 hommes, secrétaires de la fédération ou *maestras*, entament le jeûne, le 25 mars 1998, qui débouche sur la signature d'un accord avec le maire mais non pas sur une résolution municipale :

Ils ne respectent pas leurs engagements, ils ne tiennent pas leurs promesses parce que ces autorités sont, excusez-moi, muettes ou sourdes, ils ne comprennent pas, alors nous devons... C'est ainsi, alors, disons, c'est sur cela, nous devons voir de quelle manière nous devons poser nos problèmes, et de quelle manière nous pouvons nous défendre [M13, dirigeant de la fédération, le 8/2/99].

En février 1999, ce projet n'est toujours pas appliqué car il se heurte au désaccord du conseil municipal :

Il existe, disons, des bonnes dispositions de la part de la mairie, mais qui s'oppose ? C'est le conseil municipal. Le conseil municipal, réellement, s'oppose /.../ Je crois que cela, nous devons premièrement analyser que les marchés, c'est l'heure que l'on soit propriétaire parce

¹ Elle a également des motivations fiscales, dont nous parlerons dans le chapitre suivant (VII).

que ce n'est pas juste, que nous, nous vendions depuis tant d'années et que la mairie ne veuille pas céder un millimètre sur ce thème, disons, du droit propriétaire [M13, dirigeant de la fédération, le 8/2/99].

En juin 1999, le dirigeant de la fédération poursuit les négociations avec les autorités municipales pour l'obtention du « droit propriétaire », mais, cette fois-ci, avec l'aide d'un avocat. Lors d'un rassemblement général, le mercredi 16 juin 1999, Genaro Torrez reste optimiste : *Le jour du droit propriétaire, nous allons faire la fête dans chaque marché !* Il présente son collaborateur, invité d'honneur de la réunion : *Nous étions hier avec Javier [l'avocat] à la mairie jusqu'à 8h du soir. L'avocat est le conseiller de notre fédération. Il invite l'assistance à l'applaudir. Puis, le conseiller juridique intervient à son tour : Pour le droit juridique, nous allons entrer dans la lutte, c'était [la signature de l'accord] plus un acte démagogique de la mairie. La mairie attend l'autorisation du Sénat. Nous voulons que ça aille directement à la mairie car avec le Sénat, cela va prendre beaucoup de temps* [notes d'observation, le 16/6/99].

Les autorités municipales et le Sénat semblent se « renvoyer la balle » et l'approbation de cette disposition est loin d'être acquise.

Comment expliquer l'incapacité à obtenir l'application du *derecho propietario*, en dépit de la grève de la faim menée en mars 1998 ?

Tout d'abord, on peut noter le fossé présent entre les dirigeants de la fédération et la « base », déjà évoqué dans la partie précédente. En effet, cet enjeu de mobilisation ne semble pas être une priorité des vendeuses car, même si elles ne sont pas propriétaires de leurs postes de vente, elles se considèrent déjà comme telles. De plus, selon les dirigeants de la fédération, le *derecho propietario* est un préalable, au même titre que le passage du système des *maestras* en *secretarias generales*, au financement d'un vaste projet de rénovation des marchés, les *mercados modelos* : cela revient donc à accepter la privatisation des marchés mais pour qu'ils deviennent la propriété collective des vendeuses qui pourraient alors demander un crédit :

On voulait privatiser mais maintenant, conformément à ce qu'indiquait la commission technique de la mairie, on va privatiser mais en faveur des vendeuses elles-mêmes. Et ceci me paraît le plus correct /.../ Et qui, qui fait le prêt avec les intérêts ? Ce sont les vendeuses elles-mêmes [M12, Conseiller en architecture de la fédération, le 1/2/99].

Cette demande de financement rebute les vendeuses. Par ailleurs, la grève de la faim est une mesure extrême, qui ne peut être menée que si l'enjeu de la lutte apparaît comme primordial pour les acteurs, comme dans le cas des vendeuses de rue qui défendent leur poste de vente, en tant que source de revenu : il s'agit bien là d'une mise en péril du seul moyen de subsistance de leur famille. Les vendeuses de marchés de la « base » n'ont pas suivi la grève de la faim impulsée par les dirigeants de la fédération des marchés, pour le *derecho propietario*. Elles n'ont d'ailleurs pas été associées au jeûne, qui, je le présume, aurait eu plus d'impact :

Seulement des dirigeants, seulement les dirigeants, pas les bases, pas les bases, seulement la direction, les maestras mayores et les secrétaires générales mais pas comme ça les bases parce que réellement nous ne pouvons pas encore emmener les bases dans une grève de la faim [M13, dirigeant de la fédération, le 8/2/99].

De plus, si, pour les anciennes, le fait que le marché appartienne à la mairie ne les empêche pas de s'y sentir chez elles, (« *es nuestra casa* »), certaines vendeuses de la deuxième génération, les filles des « anciennes » ont un rapport plus extérieur au marché : elles considèrent plus la vente dans le marché comme un travail, espèrent que leurs propres filles ne vendent pas mais exercent une *profesión*, grâce à leurs études. On comprend donc que le droit à la propriété des marchés ne soit pas leur priorité. Et ce regard plutôt extérieur ne favorise pas la participation à une forme de mobilisation, si contraignante, qui incarne en quelque sorte le degré maximum d'implication (physique) de la personne. Ainsi, cet extrait d'entretien avec Doña Rosa, *maestra* et vendeuse de produits d'épicerie du marché Sopocachi témoigne de ce regard plus extérieur :

Il y a deux ans, je crois, ils avaient fait une grève de la faim, c'était grave mais pas ici, à La Paz, de tous les marchés, certaines señoras, qui sont plus, plus militantes [luchadoras], plus..., comment pourrais-je vous dire ? Qui ont plus d'amour du marché [M4, le 21/11/98].

Le terme « amour » est révélateur de la proximité, de la relation très étroite unissant les vendeuses à l'univers du marché, qui peut expliquer la participation à une lutte de forme extrême, telle que la grève de la faim. Celle-ci apparaît ici comme un dernier recours, permettant de distinguer les « vraies militantes », avec plus de conviction, de celles qui luttent plus par contrainte ou pression sociale.

On peut s'interroger sur le fait que la lutte contre la privatisation soit fructueuse alors que celle pour le *derecho propietario* échoue (en tout cas dans son application), bien qu'elle mette en œuvre des formes de luttes plus extrêmes : la première a recours à la manifestation et à la négociation et la seconde utilise ces deux formes de mobilisation, auxquelles s'ajoute la grève de la faim, menée par les dirigeants et les *maestras*. Cela ne tient donc pas seulement aux actions déployées par les acteurs mobilisés mais bien plus au type d'enjeu : il est, en effet, beaucoup plus facile de lutter contre l'application d'une mesure que pour la création d'une nouvelle disposition. Entre les deux, il y a, si l'on reprend les termes de Charles Tilly, un changement de « registre » ; nous passons du registre « réactif », celui des « efforts du groupe pour réclamer des droits lorsque quelqu'un les conteste ou les viole »² au registre « proactif », relatif à la « demande de droits qui n'ont pas été exercés auparavant »³. Autrement dit, on passe d'une lutte défensive à une lutte offensive. En revendiquant le *derecho propietario*, la fédération des marchés propose un nouveau système de propriété des marchés qui remet en cause l'appartenance municipale. Et cela n'est pas sans importance ! Si l'on considère les marchés les plus anciens, tels que Lanza, Sopocachi, et Camacho, ils existent depuis plus de 60 ans et sont une conquête des premiers syndicats de vendeuses et, plus largement, des premiers syndicats féminins boliviens. Ces derniers obtiennent la construction de ces nouveaux espaces de vente auprès de la mairie et, depuis lors, se battent contre les « abus » des agents municipaux.

C'est donc toute une tradition de lutte orientée contre un ennemi principal, la municipalité, qui serait remise en question.

² Charles Tilly, *From Mobilization to Revolution*, Reading, Addison-Wesley, 1978, p. 145.

³ *Ibid.*, p. 146.

2. Les autres protestations des vendeuses de marchés

2.1. L'exemple de la lutte contre le règlement municipal.

Dès qu'une équipe municipale décide de « se mêler » du fonctionnement des marchés couverts, les vendeuses sont méfiantes et prêtes à se mettre en mouvement. Ainsi, quand, le 21 mai 1991, les autorités municipales les invitent à une réunion pour leur faire part du nouveau règlement intérieur des marchés, cette rencontre est suivie d'une manifestation de 5000 vendeuses de la capitale qui jettent les ordures devant les portes de la mairie. Selon le journal *Presencia*, « quelques autorités de la municipalité ont exprimé que, pour une grande part, le rejet est dû à la manipulation des conseillers de CONDEPA, pour qui la période électorale a déjà commencé /.../ Les autorités de la municipalité expliquèrent que le règlement traite seulement d'un corps de normes tendant à améliorer leur relation avec les maîtresses de maison et les protéger de la concurrence des autres commerçantes des alentours des marchés » [le 23/3/91].

Le directeur de l'aménagement urbain de La Paz, Eduardo Valdivia, essaie de rassurer les vendeuses : « la mairie n'a aucune intention de privatiser les marchés de la ville et prétend seulement réaliser une mise en ordre des activités dans ces centres d'approvisionnement grâce à un règlement interne » [*Presencia*, le 23/3/91]. Ce règlement prévoit, entre autre, que « l'adjudication initiale des postes devra être de préférence pour les vendeuses établies et reconnues pour leur ancienneté et permanence dans le marché » [*Presencia*, le 23/3/91]. De plus, elles devront obligatoirement occuper leurs postes tous les jours (si une vendeuse s'absente plus de quinze jours de son poste, elle doit le laisser).

Un des articles stipule aussi que l'âge limite pour exercer l'activité commerciale est de 55 ans, au-delà duquel la vendeuse est contrainte de se retirer [*Presencia*, le 22/5/91]. Rappelons au passage que les vendeuses ne disposent d'aucun système de retraite, on comprend donc qu'elles travaillent le plus longtemps possible. Et, même sans prendre en compte cet élément, certaines anciennes conçoivent la vente comme une activité à exercer jusqu'à la mort, dans une relation presque sacrée au marché et au poste de vente.

Bien qu'ayant manifesté le 21 mai, ce qui paralyse la circulation dans le centre de la capitale, les *maestras mayores* finissent par accepter, après avoir rencontré de nouveau les autorités municipales, l'existence d'un règlement et la proposition de la municipalité de participer à sa création en formant une commission pour analyser point par point le projet. Eduardo Valdivia, directeur de l'aménagement urbain de la mairie, dit, au nom de la municipalité : « Il se peut qu'ils nous remettent un brouillon de règlement pour que nous l'analysions et fassions les apports nécessaires ou, aussi, on pourra discuter point par point le règlement actuel. Nous sommes disposés à écouter toutes les observations particulières ou générales sur le règlement » [*La Razón*, le 1/6/91].

En réalité, les vendeuses n'avaient pas d'autre solution que d'accepter cette législation étant donné la fermeté de la municipalité, en tant que propriétaire des marchés. En effet, on peut lire dans le journal *Presencia* : « Les fonctionnaires de la municipalité pacénienne, pour leur part, assurèrent que le règlement des marchés fut élaboré précisément pour être respecté par la commune et les vendeuses, qui n'ont pas le droit de s'opposer aux normes que dictent les autorités. Ils expliquèrent que ce règlement fut élaboré pour établir les droits et les obligations de ceux qui se consacrent au débit de nourriture et de produits alimentaires dans les marchés de La Paz, et qu'il sera respecté comme disposition municipale » [le 22/05/91].

Doña Cristina, *verdurera* du marché Sopocachi, était justement *maestra* en 1991, au moment où les vendeuses de marchés luttèrent contre le règlement émanant de la municipalité :

Il y a longtemps, nous avons un problème de... Comment ça s'appelle ? Il y avait des livres où ils indiquaient que..., beaucoup de choses qui ne nous plaisaient pas, à nous, parce que dans certains articles, ils disaient que, par exemple, nous devons avoir un gestionnaire, qu'eux devaient savoir combien de capital nous avons, combien nous vendions à la journée, et bon, ces choses /.../ Règlement des marchés, j'ai oublié, des règlements du marché et l'on devait informer sur tout. Je pense que cela, oui, dans le cas où la mairie nous donnerait de l'argent, nous travaillerions avec, bien, oui, ils pourraient nous administrer. Mais tant que c'est notre capital. Parfois, vous voyez, avec les légumes, on gagne, parfois, on jette tout à la poubelle. Pourquoi ? Parce qu'on ne vend pas. Vous voyez ? Et c'est comme ça, le négoce. Sur ça, il y a une lutte que nous avons gagnée : tous les marchés, nous sommes sortis manifester, en disant que les règlements aillent à la poubelle (En riant). Nous sommes sortis et nous avons gagné [M7, le 22/12/98].

En rejetant le règlement émis par la mairie, elles refusent d'être perçues comme des employées municipales. L'interviewée ajoute un peu plus loin :

Nous avons rejeté ces règlements et ensuite nous sommes allées à la municipalité, toutes les maestras des marchés de la mairie, oui, elle nous a invitées à faire un nouveau règlement mais avec toutes les personnes des marchés, toutes les maestras. Nous étions en train de le faire mais c'en est resté là, nous ne savons pas... Mais il n'y avait plus de règlement, c'est ce que nous voulions, qu'il n'y en ait plus [M7, le 22/12/98].

En réalité, même si les *maestras* participent à la création du règlement, on voit bien que celui-ci n'est pas pour autant respecté dans les espaces de vente ; elles n'en voient pas l'utilité. Ainsi, même si elles n'ont pas « gagné », pour reprendre les termes de l'interviewée, immédiatement après leur manifestation, les autorités municipales acceptent qu'elles participent à l'élaboration du document ; ce qui, en définitive, repousse le problème et, finalement, elles n'en tiendront pas compte. Les règles, bien qu'informelles, concernant, par exemple, la transmission, majoritairement familiale, des postes de vente et la désignation des dirigeantes, sont déjà suffisamment vivaces dans les marchés.

Il s'agit d'échapper au maximum au rapport de subordination vis-à-vis des autorités municipales. Doña Fernanda, fleuriste de 74 ans, évoque cette tradition de lutte héritée de la FOF [Fédération Ouvrière Féminine] :

Parce que nous, l'autorité voulait nous accrocher, nous faire payer des amendes, c'était tout ça, tout, amende, amende, amende. Depuis avant, c'était comme si nous étions leurs employées, comme si eux nous payaient notre salaire. Nous, nous n'avons pas laissé cela [A3, le 17/6/99].

La plupart des actions collectives des vendeuses de marchés peuvent être interprétées comme des tentatives de freiner l'influence de la mairie. Il n'y a pas d'illustration plus probante que le refus d'un règlement, qu'il émane seulement de la mairie ou de la concertation entre les autorités municipales et celles du marché. Etant donné les nombreuses arrestations (surtout dans les années 40), contrôles et amendes de la part des agents municipaux, on comprend que les vendeuses associent directement l'idée de règlement à celle de sanction. D'ailleurs, lors d'une réunion avec les autorités municipales, une dirigeante de la fédération s'exprime contre les contrôles abusifs des services municipaux : *le nettoyage, le tablier, la santé, ne sont pas*

du ressort des services municipaux, nous ne pouvons permettre cela [notes d'observation, le 12/8/99].

De plus, les règles, dans ces espaces de vente, sont surtout informelles, orales : la plupart des « anciennes » vendeuses que j'ai rencontrées sont analphabètes.

L'opposition à l'ingérence de la municipalité dans la vie des marchés se traduit aussi par la lutte pour la défense de l'autonomie de leurs organisations contre l'ingérence politique. Ainsi, à l'initiative des *maestras de La Paz*, les vendeuses de marché manifestent le 30 septembre 1992 contre le directeur de FONDES [Fonds municipal de Développement], Fernando Mayo qui « voulait obliger toutes les vendeuses à militer pour le parti CONDEPA » [Hoy, le 8/10/92].

Les *maestras* envoient ensuite une lettre à la fédération de *gremiales del comercio minorista* de La Paz, dirigée par Ruben Alcón Espinoza, ex-secrétaire exécutif, antérieur à Walter Garcia :

« Nous vous communiquons, camarades, que la manifestation fut un succès ; mais nous déplorons que des membres d'une organisation gagnèrent les rues de La Paz dans une *pseudo* manifestation contre la nôtre et en faveur du licencié Fernando Mayo. Nous identifions parmi eux Monsieur Zenón Yupanki, qui, en utilisant le nom sacré de la *federación de gremiales*, manifesta à la tête de personnes venant de la ville de El Alto, en parlant au nom de la *federación de gremiales*. Ceci nous attriste profondément parce qu'il s'agit de *comerciantes minoristas* comme nous » [Hoy, le 8/10/92].

Tout comme les associations affiliées à la *federación de gremiales del comercio minorista de La Paz*, les marchés couverts renferment un public à conquérir pour les futures périodes électorales. A travers leur protestation, les commerçantes réaffirment « les droits élémentaires contenus dans la déclaration universelle des droits de l'homme, c'est-à-dire formuler des pétitions, se réunir, s'associer et surtout la liberté d'opinion publique ». Le comportement du directeur municipal est qualifié par les *maestras* d' « offense à la dignité de la femme » [Hoy, le 8/10/92]. Le rejet de l'ingérence des partis politiques est ici lié à l'identification féminine : on retrouve la distinction, déjà présente dans les syndicats féminins de la FOF, entre les hommes, présentés comme associés au parti politique, et les femmes qui revendiquent, au contraire, l'indépendance politique. Dans les années 30, les vendeuses de marchés tenaient

particulièrement à maintenir le caractère presque exclusivement féminin de leurs organisations pour sauvegarder l'absence de lien avec les partis politiques et l'inspiration anarchiste de leur organisation.

Globalement, les protestations des vendeuses sont orientées contre les décisions de la municipalité. Mais il arrive également qu'elles soient dirigées contre d'autres adversaires.

2.2. La lutte contre la banque Acceso.

Le 7 mai 1999, la fédération organise, dans les locaux de la fédération des chauffeurs, une réunion d'« urgence », au sujet des abus de la banque *Acceso*, accusée de pratiquer des taux d'intérêts exorbitants. Suite à l'accumulation des plaintes des vendeuses, les dirigeants ont entamé des négociations avec la banque, qui s'avèrent infructueuses. Cette rencontre vise donc à faire pression sur elle, en organisant une protestation de plus ample portée. Comme d'habitude, les *maestras* sont conviées à une réunion, ainsi que, pour l'occasion, certaines vendeuses victimes des abus du système bancaire : on compte 120 participants au total. La réunion peut être interprétée comme une tentative de création de « consensus » parmi les participants avant l'action collective. Le secrétaire exécutif de la fédération, Genaro Torrez, commence à inviter l'assistance à applaudir la présence des « vendeuses de la base ». Après l'annonce de l'ordre du jour, il développe le point principal relatif à la banque : *Des camarades ont été dupées, volées. Je vais donner des exemples : on a prêté 3000 dollars, la camarade devait payer 5700 dollars. Nous devons freiner cela. Par exemple, on prête 300 dollars, et l'on encaisse 700. Une camarade est morte à cause de pressions psychologiques « on va prendre votre maison », ils ont pris ses marchandises. Qu'avons-nous fait comme fédération ? Nous avons formé trois groupes, nous sommes allés négocier avec les conseillers de la banque. Mais je vous demande : êtes-vous d'accord pour que la fédération vous appuie ou non ?⁴.*

⁴Ces paroles ont été prise en notes, elles représentent donc plus des bribes de son intervention.

Et la salle de répondre à l'unisson : *Oui*. Il poursuit : *Parce que si l'on vous défend et vous ne venez pas, nous sommes isolés*. Puis il lit la liste des « camarades » pour lesquelles des négociations ont été entamées, en s'assurant à chaque fois de la présence de la vendeuse : *Elle est là ?* Si elle est absente, une vendeuse prend aussitôt sa défense : *Elle va arriver*. Le dirigeant rétorque alors : *Vous voyez, on la défend et elle ne vient pas !* Ce contrôle des présences, au ton plutôt scolaire, vise avant tout à éviter le phénomène du « passager clandestin ». Puis il se lance dans un discours d'un quart d'heure, insistant de nouveau sur l'importance de l'unité entre la base et la fédération : *Il faut être plus unis, faire corps, nous allons négocier pour chacune de celles qui sont ici. Merci*. On l'applaudit.

A son tour, une dirigeante de la fédération, Amalia Coaquira, prend la parole :

Nous allons demander une remise quand ce sont des femmes abandonnées, malades, on va faire une étude sociale. C'est le pain de nos enfants qu'ils sont en train de voler.

Elle demande ensuite combien de personnes sont affectées dans les marchés dont les *maestras* sont présentes. Face à l'absence de réponses - certaines ne se sentent pas forcément à l'aise de parler de leur problèmes financiers en public -, le dirigeant de la fédération intervient à son tour : *Quels abus avez-vous vous connus ?* Un homme, un des seuls parmi l'assistance, intervient. Là encore, on peut noter l'inégale répartition sexuelle de la parole, dans les réunions, car même si les hommes sont minoritaires, ils sont plus enclins à intervenir que les femmes. La dirigeante réitère la question, qui reste toujours sans réponse. Genaro Torrez répète, d'un ton plus insistant : *Vous avez la parole, les personnes affectées. Vous êtes timides pour parler ? Comment allez-vous gronder votre mari ?* Il rit, imité par l'assistance.

Les *maestras* donnent alors le nombre des affectés dans les marchés respectifs et expliquent même leur cas personnel. Enfin, le dirigeant « chauffe » la salle en évoquant le souvenir de luttes passées, dans le but de renforcer la conscience collective : *Nous avons lutté contre le ministre, contre la mairie, les marchés, nous ne devons pas avoir peur, les marchés, nous avons fait une grève de la faim. Tous, nous allons aller à la banque : ceux qui n'ont pas de problèmes doivent nous appuyer, un jour pour toi, un jour pour moi*. Il parle de plus en plus fort, tel le meneur d'une foule. La dirigeante de la fédération le relaie : *Allons-y. On approuve l'unité ? Vous êtes d'accord ?* – *Oui*, s'écrie l'assistance. Genaro Torrez s'assure une dernière fois de l'adhésion de toutes : *Tous, levez la main. Majorité !* Il invite l'assistance à applaudir puis donne même le mot d'ordre, en dissociant le langage utilisé face aux vendeuses et celui à

employer devant les adversaires : *Demander l'annulation de la dette depuis deux ans, vous allez vous en souvenir ? Nous n'allons pas dire « voleurs » à la banque. Nous allons dire « nous voulons l'annulation de la dette depuis deux ans ». Finis les abus. Allons -y ! »* Il se lève.

Il est 17h30, les vendeuses sortent dans la rue Zoilo Flores et attendent leurs leaders. Certaines, à côté de moi, déplorent que quelques unes se soient échappées. Malgré les nombreuses recommandations du dirigeant, le nombre de vendeuses se trouve diminué de moitié : on ne compte plus que 60 personnes. Le phénomène du « passager clandestin » n'a donc pu être évité. Après 5 minutes d'attente, Genaro Torrez arrive : il invite la foule, composée d'une majorité de femmes de *pollera*, à marcher dans la rue pour gêner le trafic automobile. A la tête du cortège, il fait des gestes presque offensifs aux voitures. Dès que l'on arrive dans le Prado, l'avenue principale de La Paz, le cortège prend l'allure d'une manifestation, on commence à lancer les premiers slogans. Nous sommes dans le centre ville, centre de pouvoir et d'affaires de la capitale, où importe, plus qu'ailleurs, la visibilité de la protestation. Le secrétaire exécutif de la fédération s'écrie : *Que voulons-nous ?* Et la foule de répondre : *L'annulation de la dette depuis deux ans !* Mais les réponses ne fusent pas, comme si les vendeuses ne parvenaient pas à retenir ce slogan quasiment imposé. A 18h, tout le monde entre en bloc, dans la banque. Genaro Torrez va négocier avec le gérant, dans son bureau, tandis que les vendeuses, restées à proximité de l'entrée de la banque, sont encerclées par des policiers. Parmi le personnel bancaire, les hommes sont en costume/cravate, les femmes sont des blondes décolorées, portent la mini-jupe. Le contraste avec les *cholitas*, munies de leur *aguayo*, est frappant. Le personnel, dépassé, tente, tant bien que mal, de rassurer les clients, inquiets. Vers 18h10, Genaro Torrez revient, bredouille, annonce une grève de la faim et invite les femmes à s'asseoir par terre car les négociations vont prendre plus de temps que prévu. Il repart négocier. Pendant ce temps, une dirigeante de la fédération (n°2⁵) relance le même slogan : *Que voulons nous ? – L'annulation de la dette depuis deux ans.* Puis certaines *maestras* prennent, peu à peu, le rôle de meneuse et lancent à leur tour des slogans, de plus en plus fort et de plus en plus fréquemment.

Certaines *cholitas* s'agenouillent au pied des policiers et les implorent en pleurant : *Ils profitent que nous ne sachions pas lire, ils nous menacent parce que nous sommes de pollera.*

⁵ C'est la manière dont Genaro Torrez, secrétaire exécutif de la fédération des marchés, me l'a présentée.

Une autre s'exclame : *Il n'y a pas de vente dans les marchés, les ambulantes nous prennent la vente, il y a de la concurrence. Ils [Le personnel de la banque] viennent chez nous à 1h, 2h du matin. Ils m'ont prêté 1000 dollars, ils veulent encaisser le double. Jamais la dette ne se termine. C'est intérêt sur intérêt. Il y a un esclavage ! Jusqu'à quand allons-nous être exploitées ? Jusqu'à quand ? Nous travaillons comme des bêtes pour nos enfants et eux, ils nous exploitent. Je veux un papier qui dit que j'ai payé mes intérêts parce que j'avais terminé de payer et maintenant ils veulent me faire payer plus. Si je n'ai pas ce papier, je ne vais pas dormir tranquille. Quand vais-je dormir tranquille ?*

Une autre menace : *Nous sommes les mastras mais les bases vont venir, plus les chauffeurs et les gremiales !*

Parallèlement, les slogans sont de plus en plus forts et de plus en plus virulents : ils sont, cette fois-ci, lancés par la dirigeante de la fédération, et les vendeuses reprennent beaucoup plus franchement : *A mort les agents de Acceso ! - Qu'ils meurent !*

Vive la fédération des marchés - Qu'elle vive !

D'autres leaders naissent parmi les vendeuses : *Les marchés, jamais ne seront vaincus !* Le ton monte, les cris et les slogans fusent de toute part. A 18h30, deux policiers arrivent en renfort. Quelques minutes après, Genaro Torrez revient avec le gérant, pour exposer les résultats positifs de la négociation : la semaine prochaine, le dialogue va être entamé à propos de cas précis, par groupe de 10. La dirigeante de la fédération, à son tour, prend la parole en demandant que cesse toute forme de pressions psychologiques auprès des vendeuses. Puis, le secrétaire exécutif donne la parole à trois vendeuses. Enfin, le gérant intervient pour exprimer sa volonté de « collaborer » en réglant les problèmes individuellement. Pendant ce temps, un membre du comité exécutif de la fédération fait la liste des présents [notes d'observation, le 7/5/99].

A travers cette description, on voit bien le caractère planifié de la protestation : lors de la réunion qui représente les « coulisses », les dirigeants de la fédération « chauffent » en quelque sorte la salle pour la participation à la protestation, ils vont même jusqu'à indiquer les slogans, ils mènent le cortège, invitent les vendeuses à s'asseoir dans les locaux de la banque... Tout est orchestré, mis en scène par eux. Mais le but visé est tout autre : il s'agit de faire croire à une lutte spontanée, émanant totalement de la base. Et Genaro Torrez, en négociant, adopte un ton plus courtois, cherchant un terrain d'entente. On veut donc donner

l'impression aux adversaires que la fédération essaie de contenir une protestation qui peut déborder, ce qui apparaît plus menaçant et, par conséquent, plus efficace. Tout consiste à transmettre une image de désordre, alors que le déroulement de la protestation est totalement prévu. Attention ! Cela ne veut pas dire que les vendeuses n'adhèrent pas aux motifs de la mobilisation : au contraire, elles sont les premières concernées et déploient toute une série d'arguments, de slogans, une fois dans les locaux, pendant les négociations menées par le dirigeant. Mais, même si les vendeuses s'expriment, elles ne le font pas n'importe quand et elles laissent la parole au dirigeant dès que celui-ci est présent. Il s'agit de combiner l'occupation du lieu par les vendeuses et la négociation avec les dirigeants, afin d'amplifier le caractère urgent de celle-ci et de la rendre ainsi plus efficace.

Il est relativement rare qu'une action collective mette en scène l'ensemble des vendeuses de la « base » : on s'en tient le plus souvent à la participation des dirigeants de la fédération et des *maestras*.

2.3. Des luttes moins fréquentes et moins intenses.

Si l'on regarde l'histoire des marchés depuis leur création (Lanza en 1936, Camacho en 1937 et Sopocachi en 1939), le nombre des protestations a fortement diminué, ce qui se traduit d'ailleurs par une impression de moindre unité dans les marchés :

Ici, nous ne sommes pas unies : si vous n'avez rien, personne ne vous donne, nous ne nous aidons pas. [Doña Eugenia, M2, le 12/11/98].

D'autre part, les vendeuses de marché mènent moins d'actions collectives que les vendeuses de rue regroupées en association.

Comment peut-on expliquer ce double constat ?

Tout d'abord, il y a un nombre inférieur d'occasions de se mobiliser : les menaces de la part de la municipalité sont moindres. L'existence des postes de vente, en tant que sources de revenus, n'est, en général, pas remise en cause. D'ailleurs, si la lutte contre la privatisation a particulièrement marqué les esprits, c'est justement parce qu'elle fait figure d'exception, en ce

que, pour certaines vendeuses, elle menace leur moyen de subsistance. Mais, globalement, il s'agit plus de préserver les acquis, de limiter le droit de regard de la municipalité sur les espaces de vente.

Alors que les contrôles de la mairie relatifs au prix, au poids, à l'hygiène, étaient importants dans la première moitié du vingtième siècle, les interventions municipales sur ces questions sont aujourd'hui plus rares. Le seul contrôle dans le marché Sopocachi est effectué par un commissaire, le samedi matin, et il réprime essentiellement les vendeuses qui sortent proposer leurs produits à l'extérieur. Comme le dit l'Intendant municipal, la baisse du nombre de commissaires⁶ ayant en charge le contrôle à la fois des marchés couverts et des vendeuses de rue y est pour quelque chose. Et l'essentiel de leur travail est consacré au règlement des conflits avec les vendeuses de rue :

Les politiques, en elles-mêmes, visent principalement à ne pas laisser s'installer plus de vendeuses dans la ville de La Paz, ceci est le principal : La ville de La Paz compte trop de vendeuses dans la rue. Dans les marchés, nous avons quelques problèmes, mais ils ne sont pas de la même envergure que ceux dans la rue [Intendant municipal, le 25/8/99].

Il ajoute un peu plus loin :

Tout un monde de contrôles pour tant de choses et avec très peu de personnel, alors, ce n'est pas le contrôle effectif que nous voudrions, on laisse beaucoup d'espace, beaucoup de choses sans s'en occuper, et le problème des vendeuses de rue, c'est un problème qui nous prend beaucoup de temps.

L'affaiblissement des contrôles municipaux et la baisse de la vente sont souvent associés dans les entretiens et l'on peut s'interroger sur l'existence d'une corrélation entre les deux phénomènes :

Nous sommes tranquilles, tranquilles, mais il n'y a pas de vente. De quoi allons-nous être punies ? De rien. Avant, il y avait de la vente, nous savions spéculer, il y avait des sanctions contre nous sur ceci /.../ C'est pour ça qu'ils nous punissaient. Maintenant, il n'y a pas de vente, rien (Elle rit) Nous mêmes nous faisons toujours une réduction de autant : « je vous le donne autant, emportez-le ! », on dit. /.../ Pas de punition, il n'y en a pas, pas de contrôle, il

⁶ Selon l'Intendant municipal, ils ne sont que 26 en 1999.

n'y en a pas. Seulement, le bonnet « Bonnet, mettez-le, bonnet, mettez-le, bonnet ! » ceci seulement [Doña Francisca, A4, le 27/6/99].

La réduction du nombre de protestations dans les marchés couverts s'expliquerait donc par l'affaiblissement de la répression municipale, dû non seulement au succès des différentes luttes déployées par les vendeuses de marchés, à l'époque de la Fédération Ouvrière Féminine, contre les contrôles, mais aussi à l'évolution du contexte de l'activité commerciale : depuis les années 70, les marchés couverts ne sont plus les seules formes commerciales de la capitale - ce qui se traduit par l'augmentation de la concurrence -. Toutes les actions de surveillance de l'Intendance municipale ne sont plus focalisées sur les marchés couverts en tant que centre économique de plus grande importance.

Le rôle joué par la fédération est également à prendre en compte : on peut penser que son existence, et ses médiations entraînent la diminution des luttes directes entre les vendeuses de la « base » et la mairie.

En effet, il existe d'autres conflits qui ne se convertissent pas pour autant en protestation collective. Par exemple, les dirigeants de la fédération parviennent à signer un accord avec l'entreprise d'eau *Aguas del Illimani*, qui aboutit à une réduction de 40% de la facture des vendeuses de marchés :

Avec cette entreprise, nous avons une bonne relation [Bis], qui se présente bien, que nous coordonnons bien, tout marche, disons, je te dirais /.../ N'importe quelle réclamation qu'il y a, nous trouvons une solution dans le cadre du dialogue, non pas avec des grèves, avec des manifestations [M13, dirigeant de la fédération, le 8/2/99].

On peut donc penser que l'existence de la fédération réduit le nombre d'affrontements entre les vendeuses de la base et les divers interlocuteurs, tels que la municipalité ou autres entreprises.

Ceux de la fédération, les dirigeants s'occupent de cela : il y a des secrétaires, eux seuls se bagarrent mais nous, non. Nous, nous sommes seulement une base [Doña Eugenia, M2, le 12/11/98].

D'ailleurs, le dirigeant de la fédération défend l'idée selon laquelle il faut éviter un maximum les manifestations :

Dans les marchés, nous ne sortons pas beaucoup manifester parce que notre objectif majoritairement est de travailler, gagner, parce que si nous allons sortir continuellement manifester, nous n'allons pas gagner et nous perdrons un peu l'image de la direction de la fédération ; nous ne pouvons pas être en train de faire des manifestations permanentes [M13, dirigeant de la fédération, le 8/2/99].

Ainsi, la mobilisation moins importante des vendeuses de la « base » s'explique par le fait que les menaces de la part de la municipalité sont moindres, mais aussi, semble-t-il, par une pratique plus fréquente de la négociation par les dirigeants de la fédération. On peut donner l'exemple de la lutte pour le *derecho propietario*, où le secrétaire exécutif fait appel à un avocat pour défendre la cause de la fédération auprès des autorités municipales. Ce dirigeant de la fédération, conseiller en architecture, exprime ce changement de pratiques :

Les marchés agissaient de manière indépendante. Sur n'importe quel problème, réclamation qu'ils avaient, ils allaient à la mairie. Et à la mairie, on les dupait, on en profitait /.../ Depuis que la fédération s'est constituée, avec en plus un bureau, tout ça, tout est acheminé ici et, ici, les exécutifs se chargent de trouver une solution. Il n'y a plus, disons, de réclamations indépendantes des marchés. Tout est centralisé à la fédération. Y compris, nous avons les rassemblements tous les quinze jours. /.../ Maintenant, elle [la fédération] absorbe tous ces problèmes et eux [les dirigeants] sont ceux qui les représentent à la mairie, et cela se fait à travers la fédération [M12, membre du comité Exécutif de la fédération, le 1/2/99].

Trop d'organisation peut, en quelque sorte, « tuer » la mobilisation, ou, en tout cas, la transformer : on passe d'une opposition de la base à la négociation avec quelques dirigeants.

Mais cet argument consistant à démontrer que l'existence de la fédération est un frein à la mobilisation peut être facilement déconstruit. En effet, dans le cas des vendeuses de rue, la fédération départementale ne semble pas réduire le nombre de protestations collectives mais, au contraire, jouer un rôle indispensable et complémentaire à celui des associations, notamment dans le combat pour la défense des postes de vente. Cet élément pris isolément n'a donc pas de sens, mais doit être, là encore, recontextualisé. On peut penser qu'une baisse des occasions de se mobiliser, autrement dit des menaces extérieures, combinée à un degré plus élevé d'institutionnalisation, contribue à expliquer la diminution des actions collectives des vendeuses de marchés couverts.

Enfin, on peut penser aussi que les marchés, en raison de leur ancienneté, ont acquis, depuis leur création, une légitimité au fil du temps, au fil des expériences et des luttes. Les vendeuses de marchés couverts n'ont plus à revendiquer une place dans la capitale en tant qu'organisation reconnue : elles sont déjà identifiées par la municipalité comme des interlocuteurs à part entière. Elles n'ont donc plus à déployer, pour se faire entendre, autant d'actions collectives que les vendeuses de rue, organisées syndicalement, qui luttent pour être prises au sérieux par les autorités municipales. Notamment dans la question relative à la défense des postes de vente, on l'a vu, elles se battent pour conquérir un espace légitime dans la capitale, alors que les vendeuses de marché n'ont plus à gagner cette légitimité déjà acquise dans les années 30.

Mais, même si les vendeuses de marchés couverts se mobilisent moins que dans la première moitié de ce siècle, et même si le nombre d'actions collectives menées par elles est inférieur à celui des vendeuses de rue, elles savent quand même déployer, quand leurs intérêts sont menacés, une capacité de mobilisation afin de parvenir à leurs fins.

Il y a de la force, il y a de la force, même maintenant, il y en a. Même maintenant, quand on veut nous retirer quelque chose. Il faut aussi discuter entre marchés, avec les maestras des autres marchés, quand on veut retirer « Nous allons faire ceci », on dit « sinon, on va nous attaquer » [Doña Carla, M11, le 26/1/99].

Elles sont prêtes à se mettre en mouvement et, quel que soit l'adversaire, font preuve d'une véritable capacité de mobilisation. On trouve les mêmes mécanismes d'identification au sein des marchés que dans les associations de vendeuses de rue. Toutes se définissent en priorité comme mères de famille et c'est un argument utilisé pour défendre leurs intérêts auprès de l'adversaire, comme nous l'avons vu, par exemple, lors de la protestation contre la banque *Acceso*, à travers l'emploi de l'expression *Nous travaillons comme des bêtes pour nos enfants* [Note d'observation, le 7/5/99].

De plus, on l'a vu, les marchés sont des lieux riches en significations relatives à l'art de la vente, lié à la relation au client, au choix du produit... Et ces représentations se trouvent renforcées par la transmission familiale des postes de vente qui participe à la transmission de valeurs, de savoir faire, d'un savoir vendre. Face au stéréotype de la vente, les vendeuses présentent l'activité commerciale comme une profession artistique. Cette identification professionnelle est un élément favorable à la construction d'actions collectives dans le sens où

elle véhicule une estime de soi, une image positive de l'activité des vendeuses qui se sentent dignes de se battre pour la défendre.

Tout comme elles retournent le stigmate de la vente, dépréciée, associée généralement à une activité exercée en raison de l'absence de bagage scolaire, elles renversent les significations dépréciatives liées à l'usage de la *pollera*. Là encore, on retrouve, de la même manière que chez les vendeuses de rue, le lien entre la *pollera* et la combativité des vendeuses de marché, comme le montre cet extrait d'entretien avec un membre du comité exécutif de la fédération, conseiller en architecture :

Toutes sont de pollera et quand elles veulent atteindre leurs objectifs, elles ne mesurent pas les conséquences, alors, elles se prêtent à cela, y compris jusqu'à la grève de la faim [M12, membre du CE de la fédération, le 1/2/99].

2.4. Les « vraies cholas »

Le terme *chola*, quand il est employé par les *señoras* de vestido, est souvent insultant et associé au terme *india*.

Ainsi, même si, vu de l'extérieur, toutes les femmes *de pollera* forment un groupe homogène puisque toutes peuvent être désignées comme *cholas*, il existe évidemment des distinctions internes et ce stigmate n'est donc pas vécu de la même manière par toutes. Les vendeuses de marchés couverts cherchent à se distinguer des vendeuses de rue, en vertu de leur ancienneté dans l'activité commerciale et, plus largement, dans la capitale.

Maintenant, les « cholas » ne sont pas des cholas, ce sont des paysannes : elles, elles disent qu'elles sont cholas mais non, ce sont des paysannes /.../ Ces vendeuses et celles qui s'appellent cholas, elles ont un châle [manta], elles portent ce châle, elles disent « cholas », elles ne sont pas cholas, elles sont paysannes. La Chola ici était jolie /.../ Moi, je suis chola, c'est pour ça, je parle bien. Si ma mère m'avait mise à l'école... Avant, il y avait de la pauvreté, beaucoup de pauvreté, pas comme maintenant : maintenant un pauvre peut s'acheter un crayon ou que sais-je, avant, on ne pouvait pas acheter, on ne pouvait pas [Frutera du marché Camacho, âgée de 74 ans, entretien exploratoire réalisé le 9/12/97].

Ainsi, on reprend le terme de *chola*, au départ insultant, pour lui donner une connotation positive, liée à l'insertion citadine, qui reprend le contre-pied même de la définition exogène de la *chola*, associée à la paysanne. Cette valorisation se fait au détriment des autres femmes de *pollera*, présentées alors comme des « tricheuses », qui revêtent la *pollera*, alors que ce sont des « fausses *chol*as ». Le discours de Doña Fernanda, vendeuse de fleurs de *pollera*, âgée de 74 ans, qui appartient à l'organisation syndicale des *floristas*⁷, une des plus anciennes de la capitale, montre cette volonté de se distinguer des migrantes récentes :

*Il y a de jolies chol*as. Pourquoi n'allez-vous pas voir au Tambo Quirquincho [musée] ? Là-bas, on trouve les photos des cholas. Là-bas, à l'intérieur, il y a les photos des cholas avec leurs bottes /.../ Elles étaient très cultivées mais maintenant, ce n'est plus ceci, non, parce que elles sont de la campagne, elles ont leur culture, elles traitent tout le monde de la même manière, que ce soit une señora, une señorita, elles traitent pareil maintenant ces personnes de la campagne, il n'y a plus de... Comme elles ont toujours grandi à la campagne, elles veulent traiter tout le monde pareil. Moi, je lui dis : « Pourquoi traites-tu ainsi ? – Nous sommes des personnes aussi, nous avons le même Dieu ! (en changeant sa voix) », disent-elles. Elles répondent comme ça, ce n'est pas possible de parler avec ces femmes /.../ Elles sont de la campagne, maintenant la tunta s'est mélangée avec le chuño /.../ Tunta, visage blanc, chuño⁸, visage noir /.../ L'éducation est ce qui compte, ce n'est pas l'argent, l'éducation est ce qui compte le plus [A3, de pollera, le 17/6/99].

La métaphore *tunta/chuño* montre que cette vendeuse regrette, en quelque sorte, l'impuissance des indicateurs « raciaux », jugés finalement plus pertinents ; elle construit donc d'autres critères dans le but de distinguer les « vraies *chol*as » de manière « infaillible » : la manière de parler, l'éducation, qui, justement, appartiennent aux valeurs dominantes de la société. Les éléments culturels sont renvoyés à la nature, précisément à la couleur de la peau et l'on voit bien, à travers cet exemple, comment des éléments biologiques sont mobilisés pour valider, justifier, légitimer une discrimination sociale. Pour ces vendeuses de marchés, c'est une manière d'insister sur leur ancienneté dans la branche commerciale et,

⁷ Ce syndicat est fondé en 1936 par la Fédération Ouvrière Féminine, créée en 1927 à La Paz.

⁸ La *tunta* et le *chuño* sont des variétés de pommes de terres déshydratées, la première étant de couleur blanche et la seconde, de couleur noire. La première demande également un processus de production plus long et plus élaboré.

par là-même, de se démarquer de leurs concurrentes, les vendeuses de rue, insérées plus récemment dans le commerce.

Mais, sans grande surprise, on s'aperçoit que les vendeuses de rue regroupées en associations syndicales reproduisent le même schéma. Autrement dit, il s'agit toujours de montrer sa supériorité, en l'occurrence, par rapport aux migrantes plus récentes. Le critère principalement retenu est, là encore, l'insertion citadine. On est bien dans un univers dans lequel il faut sans cesse se distinguer, s'approcher au maximum du groupe social supérieur, en se démarquant du bas de la hiérarchie sociale. On comprend donc tous les efforts pour revêtir les tenues les plus raffinées possibles, car nous sommes dans une logique où cette distinction se fait par l'apparence vestimentaire. On aboutit donc à un perpétuel effort pour être traitée autrement que comme une indienne et l'association du terme *chola*, avec celui d'*india*, de l'extérieur, est donc vécue comme une négation de tous ces efforts.

On retrouve ce souci en lisant le témoignage de cette vendeuse de rue appartenant à l'association *Central San Francisco* qui, elle aussi, distingue les *cholas*, bien insérées dans le monde urbain, des migrantes récentes.

Les señoras, avant, utilisaient un chapeau de paille, de cette taille, elles portaient. Les riches mettaient un chapeau de paille, elles portaient ces [Châles en laine de] vigogne, c'est pur, les riches. Et les pauvres étaient avec des vêtements en drap artisanal [.../ Maintenant non ! Elles sont toutes cholas ! C'était comme ça avant. Le drap artisanal, elles ne connaissent plus maintenant ! Les gens de la campagne ouh ! Ils sont entrés ici, ça s'est rempli, maintenant elles sont cholas. Maintenant, il n'y a plus les gens d'avant, les cholas, il n'y a en a plus. Il doit y en avoir quelques unes. Parce que la majorité, ce sont des gens de la campagne, qui sont arrivés de la campagne et tout. [.../ Avant, par exemple, les gens, la chola avait des bottes jusque là, avec des bottes : la pollera jusque là, la pollera et des bottes, des bottes. La majorité comme ça, comme ça, des bottes comme celles des soldats. Ensuite, elles avaient des châles, comme ça, elles portaient des châles. Chapeau de paille, elle était comme ça. Maintenant, ouh ! Les gens de la campagne disent « je suis chola ». Rien ! Elles ne le sont pas : elles ne connaissent pas bien la ville. Pour dire qu'elles sont cholas, elles doivent bien connaître la ville, comment c'était, comment ça s'est organisé, construit, comment c'était ici. Personne ne sait. [.../ Elles sont servantes et ça y est, elles sont cholas parce qu'elles sont

employées domestiques, elles travaillent, elle s'habillent, utilisent le maquillage de leur patronne. Bien sûr, avant, les vraies cholas se maquillaient, elles étaient jolies, elles se pourraient [Doña Marta, Asoc10, *de pollera*, le 6/01/99].

Notons au passage qu'un même élément, comme le fait de se maquiller, peut-être interprété comme un signe de reconnaissance de la vraie *chola* ou comme une mauvaise imitation, ce qui montre bien que la solution du problème ne réside pas dans la recherche d'éléments objectifs, tels que des attributs vestimentaires, mais bien plus dans la relation sociale et la nécessité constante de se distinguer à l'intérieur d'un groupe discriminé. L'interviewée relate ensuite certaines évolutions qu'a connues la capitale depuis son enfance, voulant ainsi démontrer qu'elle est une vraie *chola* : la connaissance de la ville présentée comme un moyen de reconnaissance des « vraies *cholas* » semble, à première vue, paradoxale. Les femmes *de pollera*, entre deux mondes, mettent en scène des perceptions qui jouent avec les frontières ethniques, dans leurs relations avec les autres groupes sociaux car « les distinctions ethniques ne dépendent pas d'une absence d'interaction et d'acceptation sociale, mais sont, tout au contraire, les fondations mêmes sur lesquelles sont bâtis des systèmes sociaux plus englobants »⁹. En fait, c'est une question de point de vue : on utilise l'argument citadin en vue de se rapprocher des *señoras* en s'écartant de l'Indien, associé au monde rural, dans un souci de valorisation de la *chola*. Tandis que les migrantes récentes tenteraient d'imiter le « look » des anciennes, celles-ci essaient de mettre une distance, une « frontière » entre elles et les nouvelles venues. Puisque les femmes *de pollera* ont un statut social intermédiaire, on peut jouer avec la distance et la proximité avec les groupes sociaux. Si la définition exogène de la *chola* tend à l'assimiler à l'Indienne, la signification endogène insiste, au contraire, sur des caractéristiques qui la rapprochent des *señoras*. Ainsi, les batailles autour de la signification du mot *chola* prennent sens autour d'un jeu de distance et de proximité avec les autres groupes sociaux : « Ces luttes symboliques autour de la désignation et de la domination ethniques ne se produisent toutefois que lorsque les groupes dominés ont atteint un niveau d'acculturation leur permettant d'en apprécier les enjeux et de manipuler les significations attachées aux catégories ethniques dans les termes de la société globale »¹⁰.

⁹ Frederik Barth., « Les groupes ethniques et leurs frontières », dans : Philippe Poutignat, Jocelyne Streiff-Fenart, *Théories de l'éthnicité*, Paris, PUF, 1995, p. 205.

¹⁰ Philippe Poutignat, Jocelyne Streiff-Fenart, *op. cit.*, p. 161.

Et les définitions des *cholas* ne sont intelligibles que dans un ensemble d'interactions sociales, elles sont donc dynamiques. Les frontières ne sont pas figées mais se construisent, se maintiennent ou se détruisent en fonction des relations sociales, toujours en mouvement. A travers les mots, ce sont des perceptions différentes de l'espace social qui s'affrontent et se combattent. Dans le cas des vendeuses qui se présentent comme des « vraies *cholas* », on assiste à un processus de réappropriation d'un qualificatif discriminant, « un rapport de force dans lequel le groupe ethnique dominé tente d'imposer sa propre définition et disqualifier celle que prétend lui imposer le groupe dominant »¹¹.

Les choses se compliquent dans le cas des *cholas* – par rapport aux « Indiens », par exemple, qui constituent un secteur social dominé – car nous sommes ici face à un secteur à la fois dominé et dominant ou, en tout cas, socialement supérieur aux « Indiens ». Nous sommes donc face à un double processus : d'une part, celui de la tentative d'appropriation positive d'une désignation extérieure négative et, d'autre part, celui de la recherche de supériorité par rapport aux indiens.

Remarquons d'ailleurs que si les définitions exogènes et endogènes de la *chola* sont différentes, elles s'appuient toutes les deux sur les mêmes normes, celles de la société globale, du monde urbain, et ont pour principal critère discriminant l'instruction.

Enfin, le fait que les vendeuses de rue regroupées en association syndicale et les vendeuses de marché développent des significations positives autour de la *pollera*, de la *chola*, beaucoup plus que les vendeuses ambulantes, n'est sûrement pas fortuit : appartenir à une organisation « formelle », reconnue par les autorités, avoir une place dans la société, une plus grande stabilité du poste de vente, une sécurité de l'emploi est peut-être un facteur permettant d'assumer, en quelque sorte, cette discrimination, voire de la combattre en construisant un discours ethnique positif.

¹¹ *Ibid.*, p. 162.

Le fait même d'appartenir à un collectif, de ne pas être isolé permet de partager les expériences vécues, de mettre des mots sur une situation de domination, ce qui favorise la transformation d'une souffrance individuelle en une expérience collective qui, du coup, devient un point commun supplémentaire, favorable à la construction d'un « nous ». En effet, on reprend le terme *chola* ou *mujer de pollera*, dans la lutte, dans les réunions, pour induire une identité collective de femmes « sacrifiées », « exploitées », qui doivent se défendre. Par exemple, rappelons-nous l'expression « *On nous menace parce nous sommes de pollera* », lors de l'action collective contre la banque *Acceso* [note d'observation, le 7/5/99]. On exprime une situation de discrimination en destin collectif, ce qui renforce la détermination dans la protestation.

C'est ici que l'analyse des fêtes, en tant que moments privilégiés de cohésion propice à l'émergence des protestations, prend tout son sens : elles sont l'occasion d'une mise en valeur de la tenue vestimentaire : les femmes revêtent des *polleras* aux tissus les plus raffinés et les plus étincelants les uns que les autres. Les bijoux (bagues, boucles d'oreilles, broches), nombreux, sont une manière de briller et d'afficher son statut. Dans la danse, et notamment la traditionnelle *cueca*, lors des anniversaires des marchés, des changements de *maestras*, les jupes et jupons tournent, virevoltent. Les fêtes sont les moments, par excellence, où la signification de la *pollera* se transforme : si elle est associée à la catégorie *india*, à l'origine paysanne, au faible niveau d'instruction, bref, est perçue négativement par les personnes extérieures, *de vestido*, au contraire, elle est jugée, lors des festivités dans les marchés, selon des valeurs internes : c'est à celle qui portera la *pollera* la plus raffinée, et l'on redouble de coquetterie pour l'occasion. On juge la tenue vestimentaire d'une vendeuse parmi les autres à l'intérieur du microcosme commercial, et non plus par rapport aux critères de la société globale.

Ainsi, appartenir un collectif organisé, tel qu'un marché ou une association de vendeuses de rue, permet le renversement d'une catégorie socio-ethnique, extérieure et dépréciative, en une définition endogène, positive et valorisante. Autrement dit, il faudrait avoir déjà certains avantages pour pouvoir se défendre, certaines « ressources » pour se battre. Et c'est parmi les vendeuses « ambulantes » qui n'appartiennent pas à un collectif organisé que l'on peut reconnaître les « oubliés qui subissent en silence » décrits par Mancur Olson¹².

¹² Mancur Olson, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978, p. 188.

Conclusion

Si les vendeuses de rue regroupées en associations se battent pour la défense de leur poste de vente, pour la reconnaissance légale de leur activité et, plus largement, pour la constitution d'un groupe professionnel, qu'en est-il des vendeuses de marchés ? L'existence de leurs postes de vente n'est pas directement remise en cause ; elles constituent un groupe professionnel établi. D'ailleurs, leurs combats sont si importants dans les années 30 et 40, parce que, justement, à l'époque, ils visent à conquérir le droit d'exercer l'activité commerciale, à travers la construction des marchés eux-mêmes. Puis, elles se battent contre les abus des agents municipaux concernant, les prix, le poids, l'hygiène... Autrement dit, une fois que l'activité commerciale trouve un espace, un territoire, les acteurs mobilisés revendiquent que celle-ci s'exerce dans de meilleures conditions. Si l'on reprend les termes de Everett C. Hughes, une fois la licence obtenue, il s'agit de se définir un « mandat » : « ceux qui disposent de cette licence, s'ils ont le sens de la solidarité et de leur propre position, revendiqueront un *mandat* pour définir les comportements que devraient adopter les autres personnes à l'égard de tout ce qui touche à leur travail /.../ Le mandat peut se borner à insister sur la nécessité de laisser à ceux qui sont du métier une certaine marge de manœuvre dans leur travail »¹³. A partir des années 40, au moment où elles obtiennent le droit d'exercer l'activité commerciale dans les bâtiments municipaux, l'essentiel de leurs luttes vise à réduire l'ingérence municipale, la main-mise de la mairie dans la façon dont se déroule leur travail. En refusant les contrôles, les sanctions et, plus récemment, le règlement municipal, elles tentent de sauvegarder leur marge de manœuvre dans la construction des règles, des normes, à l'intérieur des espaces de vente.

Ainsi, en comparant les actions collectives des deux types de vendeuses, on s'aperçoit que cette revendication d'un droit, voire d'un monopole de l'activité, est très liée à l'espace : la répartition marché couvert/rue est primordiale pour comprendre l'appropriation d'espaces et donc de monopoles distincts. D'ailleurs, les organisations syndicales des vendeuses de rue ne revendiquent pas la construction de marchés, et cela n'est pas fortuit. En effet, on peut penser

¹³ Everett C. Hughes, *Le regard sociologique*, Paris, Editions de l'EHESS, 1996, p. 99.

que la lutte pour le monopole de l'activité commerciale sur un territoire donné, la rue, correspond à la revendication d'une reconnaissance d'un groupe professionnel indépendant, qui n'entre pas en concurrence avec celles qui vendent dans les marchés couverts.

La plupart des actions collectives des vendeuses des marchés couverts visent à les protéger de toute ingérence municipale : la lutte contre le règlement municipal incarne cette méfiance vis-à-vis des contrôles et des sanctions municipales. On comprend que la mobilisation contre la privatisation, bien que celle-ci représente une menace très brève, a particulièrement marqué les vendeuses, à tel point qu'elles s'en souviennent comme une des dernières grandes luttes dans les marchés : la privatisation représente une sérieuse mise en péril, au moment où elles parviennent à réduire le droit de regard des autorités municipales au degré minimum, où elles sont « tranquilles », pour reprendre leurs propres termes. En effet, elle remettrait en cause, en plus des normes établies dans les marchés, une tradition de lutte dirigée contre les autorités municipales. Les entreprises privées constituent un ennemi inconnu, et, en cela, différent de la relation frontale à laquelle les vendeuses sont accoutumées. Et l'on peut penser qu'à force d'actions collectives, la connaissance de l'adversaire devient une véritable ressource, presque aussi importante que l'existence d'organisation, car elle induit notamment la formation d'un « répertoire »¹⁴ d'actions collectives.

Pour comprendre la spécificité des combats des vendeuses de marchés, il faut prendre en compte également leurs luttes pour un système fiscal approprié. Ces actions doivent être appréhendées dans un chapitre à part, car elles rassemblent, de manière inextricable, à la fois les vendeuses de marchés couverts et celles qui sont regroupées en associations syndicales.

¹⁴ Au sens de Charles Tilly, *La France contestée de 1600 à nos jours*, Paris, Fayard, 1986, p. 541.

CHAPITRE VII : LES LUTTES POUR UN SYSTEME FISCAL APPROPRIE

La question fiscale n'est pas isolée mais apparaît, le plus souvent, mêlée à d'autres combats, relatifs à la défense des espaces de vente, et à certains aspects de la politique municipale. C'est une des raisons pour lesquelles j'ai choisi de traiter cet enjeu de mobilisation en dernier. En quoi ces protestations, mettant surtout en scène l'ensemble des vendeuses de rue de la capitale, divergent-elles de celles concernant une association en particulier, qui revendique l'espace de vente menacé ? Quelles sont les formes de mobilisation employées ?

Ces luttes en matière de fiscalité concernent surtout la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz*, mais finissent par rassembler les deux types de vendeuses organisées. Comment la fédération des marchés couverts s'y associe-t-elle ?

1. La lutte contre la *doble tributación*

1.1. *Un véritable serpent de mer*¹

La promulgation de la réforme fiscale en 1986, dans le cadre de la Nouvelle Politique Economique, est le point de départ d'un long processus de mobilisation engagé par la

¹ Les différentes étapes de la lutte relative au système fiscal ont pu être reconstruites à partir du dépouillement d'archives de presse, recoupées avec certains extraits d'entretiens. Malheureusement, nous nous heurtons parfois à certains « vides », sur lesquels l'information fait défaut. Malgré cela, le souci constant est de retracer au mieux l'évolution du rapport de force entre les organisations syndicales, d'un côté, et les politiques municipales et gouvernementales, de l'autre.

fédération des *gremiales de comerciantes minoristas* de La Paz et par la confédération, au niveau national. Ces protestations rassemblent régulièrement la majorité des vendeuses de La Paz qui se convertissent progressivement en un véritable contre-pouvoir face aux autorités politiques.

Dès le début 1987, la confédération syndicale publie un manifeste contre la réforme fiscale et, particulièrement, l'IVA (impôt sur la valeur ajoutée) qui s'additionne à l'impôt sur le revenu et « affecte de manière brutale la maigre économie des humbles artisans et de tout le commerce au détail du pays » [*Ultima Hora*, le 16/1/1987]. La création d'un impôt unique et annuel est revendiquée.

A son tour, la fédération de La Paz se déclare en état d'urgence et appelle toutes les associations de base à manifester. Le 20 janvier, 20000 *gremiales* envahissent le centre de la capitale et « ce sont les *comerciantes minoristas* de La Paz qui se postent devant la porte du parlement » [*Los tiempos*, le 21/1/1987].

Cette protestation aboutit à l'unification de l'IVA et de l'impôt sur le revenu, par la création du « régime simplifié » préférentiel pour les *comerciantes minoristas* (décret 21521, émis en février). Mais, pour la fédération, ce décret ne tient pas compte des demandes des manifestants car le système s'échelonne selon quatre catégories, pénalisant les *comerciantes minoristas* de faibles revenus, en regroupant en une seule tranche toutes les activités dont le capital n'excède pas 5000 bolivianos² :

| Catégorie | Montant du capital (en bolivianos) | Impôt annuel (en bolivianos) |
|-------------|---------------------------------------|---------------------------------|
| Catégorie 1 | -5000 | 250 |
| Catégorie 2 | 5001-10000 | 500 |
| Catégorie 3 | 10001-24000 | 1200 |
| Catégorie 4 | 24001-48000 | 2400 |

² Ces tarifs sont issus de Bruno Rojas, *La batalla por las calles*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 35.

Commence alors une nouvelle mobilisation, s'ajoutant à celle des dirigeants de la COB, déjà en grève de la faim contre les mesures anti-populaires du gouvernement « qui livre nos ressources naturelles à la voracité des entreprises transnationales et à l'impérialisme Nord-américain » [*Ultima Hora*, 25/3/1987]. Contre le système fiscal (le décret 21521) mais, plus largement, avec une volonté de remise en cause de la politique économique gouvernementale, les dirigeants des *gremiales* commencent à jeûner le 25 mars, aux côtés des syndicalistes paysans et universitaires. Ils annoncent une manifestation à La Paz pour le lendemain ; cette mesure est relayée ensuite à Cochabamba puis Oruro.

Les dirigeants syndicaux parviennent finalement à obtenir un accord avec le ministère des finances, le 5 avril, qui fixe la révision du décret 21521 et la création de deux catégories supplémentaires en faveur des *comerciantes minoristas* de faibles revenus : d'une part, celles dont les capitaux sont compris entre 0 et 1500, et, d'autre part, entre 1501 et 3000 *bolivianos* (qui paieront respectivement 75 et 150 *bolivianos*)³.

A partir d'août 1987, l'adversaire visé à travers les différentes protestations impulsées par la fédération n'est plus seulement l'Etat, mais aussi la municipalité à cause de la décision du Sénat de créer des patentes municipales : ce nouvel impôt se superpose au régime simplifié en direction des caisses de l'Etat. Apparaît alors le terme de « *doble tributación* » dans les slogans exprimés par les manifestants. Certaines manifestations évoquent même une « *triple tributación* », en faisant référence aux différentes dépenses qui pèsent déjà sur le budget des commerçantes : le *sentaje*, impôt municipal que les vendeuses paient quotidiennement (50 *centavos*), le loyer relatif aux postes de vente, le certificat d'inscription (40 *bolivianos*) et le carnet sanitaire (80 *bolivianos*).

³ *Ibid.*, p. 36.



Dispositions fiscales relatives au commerce de détail de La Paz⁴ :

| Mesure | Objet | Date |
|--|---|----------------|
| Loi 843 de la réforme fiscale | IVA (Impôt sur la Valeur Ajoutée). | Mai 1986 |
| Décret 21 521 | Régime Fiscal simplifié pour le commerce au détail, selon 4 catégories de capitaux ⁵ [<5000 ; 5001-10000 ; 10001-24000 ; 24001-48000]. | Février 1987 |
| Décret 21612 | Révision du décret 21612 : création de deux catégories supplémentaires [<1500 ; 1501-3000] | Mai 1987 |
| Ordonnance Municipale [La Paz] | Paiement de patentes et impôts municipaux | Août 1987 |
| Décret 22555 | Maintien du régime simplifié et libération des unités dont les capitaux ne dépassent pas 1000 bolivianos ⁶ . | Juillet 1990 |
| Décret 24484 | Remise en cause du régime simplifié et retour au régime général | Avril 1997 |
| Ordonnance municipale 117/97 [La Paz] | Impôt Unique Municipal | Septembre 1997 |
| Décret 22555 | Retour au régime simplifié | Janvier 1998 |
| Résolution municipale 0420/98 [La Paz] | Mise en application de l'ordonnance municipale relative à l'impôt unique municipal, selon le critère spatial. | Mars 1999 |

Ce thème de la *doble tributación* fait l'objet de plusieurs grandes manifestations de La Paz. La première a lieu le 12 août [*Ultima Hora*] et s'accompagne de la fermeture de l'ensemble des postes de vente. Elle est suivie par plusieurs fédérations départementales comme celle de l'Alto, de Cochabamba et d'Oruro. Face à l'impossibilité de déboucher sur un accord concernant la suppression des patentes municipales, la confédération organise une seconde

⁴ Ces données proviennent des archives de presse, ainsi que de l'ouvrage de Bruno Rojas, *Ibid.*

⁵ En *bolivianos*.

⁶ Cette libération concerne 90% des passifs inscrits au régime fiscal simplifié, dont les versements ne représentent qu'1% du total des recettes fiscales. Cf. Bruno Rojas, *op. cit.* p. 37.

manifestation un mois plus tard. Les dirigeants rencontrent le maire de La Paz, Raul Salmon, qui dit être lui-même contre la *dobles tributación*, mais dans l'obligation d'appliquer la décision du Sénat. La disposition est finalement approuvée, le 28 juin 1988 [*Presencia*, le 27/07/88].

Devant cet échec, le thème de la *dobles tributación* ne cesse d'animer les manifestations des *gremiales*. En septembre 89 [*Presencia*, le 5/9/89], lors du IX^{ème} congrès national de la confédération, à El Alto, la question fiscale est la préoccupation principale et la confédération se déclare, une fois de plus, en état d'urgence pour rejeter le cumul de la patente municipale et du régime simplifié, selon six catégories, et demander l'exonération d'impôt pour les commerçantes dont le capital n'excède pas 1000 *bolivianos*. De nouvelles manifestations sont planifiées. Parallèlement, la fédération départementale de La Paz rencontre les autorités municipales pour déposer une pétition regroupant six points, dont l'annulation du double système d'impôt et la conservation des emplacements des postes de vente. L'enjeu de l'aménagement du système fiscal concentre tous les efforts mobilisés à la fois contre l'Etat et la municipalité et, en août 1990, le gouvernement approuve enfin le nouveau décret n°22555 qui modifie le régime simplifié et libère de l'obligation fiscale les *gremiales* dont le capital est inférieur à 1000 *bolivianos*. Cette disposition profite essentiellement aux commerçantes de faible revenu, et la place Murillo (où se trouve le siège du gouvernement) se gorge d'une foule de 3000 personnes, essentiellement des femmes, qui, cette fois-ci, expriment leur reconnaissance à l'égard du président, Jaime Paz Zamora : « Les *gremiales* se regroupèrent hier devant le palais du gouvernement pour remercier le gouvernement, pour remercier le président, en raison d'une disposition légale en leur faveur » [*Presencia*, 31/8/90].

On se rend compte à quel point les organisations syndicales parviennent à créer un rapport de force que les autorités politiques sont obligées de prendre en compte : c'est par une alternance de négociations et de manifestations mobilisant les « bases » que la fédération et la confédération maintiennent une pression permanente qui finit par faire plier le gouvernement. La participation des associations de *comerciantes minoristas* contribue indéniablement à l'efficacité de la lutte pour un système fiscal aménagé. Et, du côté politique, la *dobles*

tributación devient aussi progressivement un véritable enjeu électoral, « mentionné fréquemment dans les campagnes municipales afin d'obtenir des voix »⁷.

A plusieurs reprises, les dirigeants de la confédération déplorent le manque de soutien de la Centrale Ouvrière en faveur du combat contre la « double imposition ». En 1988, la confédération menace déjà de s'en détacher et en septembre 1990, lors d'un rassemblement national, elle ratifie son éloignement de la COB qui « garde une structure obsolète basée sur la présence de secteurs de travailleurs qui furent la base principale du mouvement ouvrier en Bolivie » [*El Mundo*, 27/9/1990]. En effet, même si les *comerciantes minoristas* montrent une capacité grandissante de mobilisation, leur représentation au sein des instances de direction de la COB reste inchangée. Par conséquent, la Centrale Ouvrière est perçue comme non représentative des travailleurs boliviens car elle demeure chapeauté par les dirigeants des mines, malgré la tertiarisation de la population active au profit d'une main d'œuvre de plus en plus non salariée et occupée, pour une grande part, dans le commerce dit « informel ». Même s'il n'y a pas de séparation complète, cet éloignement provisoire⁸ traduit en même temps, semble-t-il, la demande de reconnaissance de la faculté de rassemblement des « bases » de la confédération de *gremiales, artesanos y comerciantes minoristas*.

Face à la politique municipale de Ronald Mac Lean, qui envisage le doublement du *sentaje* quotidien (de 50 *centavos* à un *boliviano*), ainsi que l'augmentation des loyers relatifs aux kiosques de vente, 180 associations de vendeuses manifestent, le 21 mai 1991, contre la *doble*, voire la *triple tributación*, en s'opposant directement à la municipalité qui encaisse les patentes municipales, en plus des *sentajes*. Les manifestants vont même jusqu'à demander la destitution du maire mais se heurtent à une impasse, un « dialogue de sourds » car, pour la municipalité, « La *doble tributación* n'existe pas ; la mairie prétend seulement appliquer la loi dictée par le Sénat avec le paiement d'une patente annuelle de fonctionnement pour les commerçantes au détail et qu'elles se refusent à payer depuis 1987 » [*Presencia*, 23/5/1991]. Ce combat est jugé illégitime par les autorités municipales, ce qui empêche de déboucher sur un accord entre les deux forces en présence.

⁷ Ximena Salinas, *Ordenanzas municipales de La Paz, análisis de género*, Subsecretaria Nacional de Asuntos Etnicos, de Género y Generacionales, La Paz, 1996, p. 34.

⁸ Comme on l'a vu dans le chapitre IV, section 1, les relations entre les organisations de *gremiales* et la COB se caractérisent par un succession de mises à distances, de tentatives de rapprochements, mais, globalement, le fossé entre les deux organisations se creuse.

En plus de l'opposition aux patentes municipales, l'année 1992 se caractérise par la défense du nouveau régime simplifié menacé par le gouvernement qui envisage la dérogation du décret 22555 : les *comerciantes minoristas* seraient rattachées au régime général, l'impôt devenant proportionnel aux ventes et les vendeuses devant émettre des factures. Les manifestations se succèdent avec les arguments suivants : non seulement le régime général pénaliserait économiquement les vendeuses, mais encore une part importante d'entre elles, analphabètes, ne peut émettre des factures. De plus, ceci se traduirait par une augmentation des prix au détriment de tous les consommateurs car ce système empêcherait d'obtenir des ristournes auprès des *mayoristas* [vendeuses en gros]. Le 3 septembre 1992, la confédération organise une manifestation, avec la participation de plus de 25000 commerçantes, selon le journal *Ultima Hora* [le 4/9/92], contre la *doble tributación* et, plus largement, la politique de privatisation du gouvernement de Gonzalo Sanchez de Lozada (surnommé Goni) ; certaines vendeuses vont même jusqu'à lancer des pierres en direction de celles qui ne participent pas à la manifestation. Les tensions entre le gouvernement et les commerçantes atteignent leur paroxysme en 1993 : les manifestations se généralisent à l'ensemble des villes, avec en tête, toujours, la capitale, suivie par les autres départements. A La Paz, le 2 décembre 1993, une manifestation de commerçantes est réprimée par des gaz lacrymogènes. La fédération invite alors ses affiliées à s'opposer au MNR, le parti du maire, Julio Mantilla, et du président, Gonzalo Sanchez de Lozada [*La Razón*, le 3/12/93]. On peut alors dire que les relations des organisations de vendeuses avec les autorités municipales et gouvernementales se caractérisent par une complète hostilité. Les protestations aboutissent finalement, en janvier 1994, à la signature d'un accord entre la fédération de *gremiales de comerciantes minoristas* de La Paz et le responsable des impôts qui rétablit le régime simplifié (décret 22555).

Si la suppression de la *doble tributación*, qui désigne alors le cumul du *sentaje* et de la patente municipale, reste un enjeu des manifestations en 1994, sa place dans les slogans exprimés est moins importante, puisque cette revendication est incorporée à d'autres combats contre la fermeture des postes de vente, l'augmentation du prix de ramassage des poubelles effectué par une entreprise privée... Cependant, la question fiscale réapparaît régulièrement sur le devant de la scène à partir de 1995, quand, à plusieurs reprises, le gouvernement remet de nouveau en cause le régime simplifié. Chaque fois, la confédération et la fédération se déclarent en état d'urgence, organisent des manifestations et ferment leurs postes de vente. Elles revendiquent même que le décret 22555 soit élevé au rang de loi, afin que le régime simplifié ne soit plus

menacé. Au contraire, le gouvernement prévoit la promulgation du décret 24484 en avril 1997, qui fixerait, une fois pour toutes, le passage des *comerciantes minoristas* au régime général [*Ultima Hora*, le 16/4/97].

Le 5 mai, une manifestation massive, composée d'une majorité de femmes commerçantes, paralyse encore le centre de la capitale : elles luttent à la fois pour maintenir le régime simplifié - en particulier, pour que les commerçantes dont le capital n'excède pas 1000 *bolivianos* demeurent non imposables - et pour la réduction des impôts municipaux [*Primera Plana*, 6/5/97]. Le 26 septembre 1997, les négociations entre la fédération de La Paz et Gabriela Candia, maire de La Paz, débouchent « enfin » sur l'ordonnance municipale n°117/97 qui unifie, en un seul impôt semestriel, le *sentaje*, la patente et les loyers encaissés par la municipalité. Le journal *Ultima Hora* titre : « 60000 *gremiales* heureux : la double imposition est terminée » [le 27/9/97]. Cette conquête est l'aboutissement de plusieurs années de lutte mais les vendeuses restent dubitatives quant à son application. Cette secrétaire générale de l'association *Norsur Yungas* exprime sa méfiance :

L'impôt unique, c'est encore récent, ça doit représenter quatre ans de lutte, nous posions la question, la fédération demandait à chaque nouvelle autorité, à Mac Lean, à Monica, aux autres maires antérieurs, nous leur demandions qu'ils nous favorisent, les gremiales, il n'y avait pas de solution mais il paraît que cette dame Gaby nous favorise un petit peu, mais nous ne sommes pas encore bien sûres, nous ne sommes pas encore bien sûres !.../ Nous avons encore la patente en attendant, on nous a dit, mais nous ne savons pas bien concrètement, probablement ..., on a dit de payer un impôt unique mais ça peut être le même que les années précédentes, ça se pourrait [entretien exploratoire réalisé le 21/11/1997].

En décembre 1997, le gouvernement menace une nouvelle fois de supprimer le régime simplifié, au profit du régime général. La confédération nationale, chapeautée par Francisco Figueroa, appelle alors les *gremiales* du pays à manifester le 12 janvier : « L'heure de la lutte ouverte et définitive contre le gouvernement est arrivée !.../ si l'attitude du gouvernement relativement à la révision du thème fiscal persiste, les *gremiales* radicaliseront leur mesures et observeront une grève de la faim massive à partir de lundi 19 janvier » [Francisco Figueroa, *La Razón*, le 31/12/97].

Trois jours avant la manifestation annoncée dans la presse, le 9 janvier, la confédération signe un accord avec le vice-ministre de la politique tributaire, stipulant que le gouvernement n'a

pas l'intention de remettre en cause le décret 22555 : « Francisco Figueroa, ému, a exprimé hier sa satisfaction quant à la décision du gouvernement de maintenir le régime simplifié » [*Presencia*, le 9/1/98]. Mais la confédération reste sur ses gardes. De plus, l'accord concernant l'impôt municipal unique n'a pas le temps d'être appliqué que l'équipe municipale de Gabriela Candia, MNRiste, est remplacée, au début de l'année 1998, par celle de German Monroy Chazarreta, de CONDEPA. Sans plus attendre, les *gremiales* [travailleurs par corporation] de La Paz, prennent part à une manifestation nationale, le 12 janvier, planifiée par la Centrale Ouvrière Bolivienne [COB], à la fois pour appuyer son catalogue de revendications, mais également pour exprimer des demandes plus spécifiques : le maintien du régime simplifié et celui de l'impôt municipal unique, conquis sous le pouvoir municipal antérieur. Là encore, on assiste à la fermeture des postes de vente et à la participation massive des vendeuses. Le lendemain, on peut lire, en première page du journal *Ultima Hora* : « Les mobilisations furent plus intenses à La Paz et à l'Alto, où les *gremialistas* se révélèrent être la nouvelle base sociale des protestations » [le 13/1/98]. Dès lors, le gouvernement ne remet plus en cause le régime simplifié et le nouveau maire de la capitale se montre l'allié des *gremiales* en garantissant l'application de l'ordonnance n°117/97 relative à l'*unico tributo* municipal. Notons au passage le rapprochement de la confédération et de la Centrale Ouvrière, alors qu'un an auparavant, en février 97, l'organisation *gremial* signe son retrait de la COB [*Opinión*, le 26/2/97]. L'alternance des stratégies d'éloignement et de rapprochement est à analyser comme une oscillation entre, d'une part, un appel à la reconnaissance de la faculté de mobilisation du *comercio minorista* et, d'autre part, la recherche de l'appui de la plus grande organisation nationale.

C'est finalement en décembre 1998, au siège de la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz*, que les vendeuses commencent à remplir les formulaires du *Pago Unico Municipal* ; elles reçoivent l'aide des dirigeants de la fédération car un nombre important de commerçantes est analphabète et doit inscrire des renseignements très précis : date de naissance, adresse, date à laquelle la personne commence à vendre, situation du poste de vente... [Note d'observation, le 18/12/98]. Mais, alors que cet impôt municipal semble plus que jamais devenir réalité, en janvier 1999, le paiement du PUM est reporté en raison du changement de directeur de la fiscalité de la municipalité de La Paz [*Ultima Hora*, le 12/1/99]. La confédération nationale de *gremiales*, chapeautée par Francisco Figueroa, invite donc les associations à manifester le 11 janvier pour l'application du PUM, comme l'avaient

convenu un mois auparavant les organisations de vendeuses et le maire, German Monroy Chazarreta. Quelques jours avant, le mardi 5 janvier 1999, la fédération organise un rassemblement départemental qui vise à « conscientiser » les vendeuses, à l'occasion duquel Walter Garcia fait un exposé didactique sur la nécessité de « consolider » cette conquête fiscale :

Nous avons bâti le PUM de nos propres mains. Les secrétaires généraux ont contribué à la rédaction des formulaires. Le PUM représente des années de lutte, beaucoup d'années de sacrifices. /.../ Le sentaje ne nous garantit rien. Nous n'allons pas permettre que notre travail soit modifié par des personnes extérieures. Il faut défendre le PUM. Nous allons envoyer une lettre de protestation contre le service municipal qui veut changer le PUM. Le directeur de la fiscalité dit qu'avec le PUM on va tout légaliser. Sans le PUM, nous allons entrer dans la logique de la rapine. Il faut avoir un accord institutionnel entre le directeur de la fiscalité, la mairie et les secrétaires générales. Aussi, notre responsabilité est d'éviter la prolifération. Nous ne pouvons accepter d'autres installations. Lundi, nous pensons faire une mobilisation. 10 associations sont entrées dans le processus pour payer le PUM. Les subalternes [le personnel municipal] n'appliquent pas les directives de la 1^{ère} autorité, du maire avec qui il y a un accord. Deux directeurs de la fiscalité ont changé. Il y a un mouvement perpétuel, il ne peut pas avoir de continuité. Certains ont des problèmes non seulement à cause des polleras des camarades mais aussi parce qu'ils ont une conception de la ville sans vendeuse. Il y a une discrimination, un racisme, on nous considère comme des citoyens de la cinquième catégorie.

Nous avons des ennemis : il y a une opinion courante contre les gremiales. Il y a des journaux qui sortent des articles contre nous. Il faut consolider le PUM. Allons-nous lutter oui ou non ? – Oui, répondent les secrétaires généraux/ales. Quelques un(e)s ajoutent même : Jusqu'à la fin ! Walter Garcia poursuit : Nous sommes un secteur avec une grande capacité de lutte. Si lundi la mairie n'accepte pas que les associations paient, si il n'y a pas de réponse, nous faisons une mobilisation. Le PUM, c'est la seule manière de défendre notre poste, contre les riverains [vecinos] et contre le maire. Merci.

On l'applaudit. L'impôt unique apparaît réellement comme un rempart, une protection face aux menaces d'expulsion des vendeuses. Il est un moyen de mettre une limite entre celles qui sont affiliées à la fédération et les autres, en évitant l'augmentation du nombre de vendeuses. Selon Walter Garcia, les autorités municipales envisagent, au contraire, l'application du *Pago Unico Municipal* comme une légalisation « abusive » des commerçantes de La Paz.

Le secrétaire exécutif de la fédération invite ensuite l'assistance à prendre la parole. Une dirigeante d'association, *de pollera*, pose une question, qui atteste du manque d'information concernant les revendications fiscales de la fédération : *Nous avons voulu payer notre loyer. Ils [la municipalité] n'ont pas voulu..* Walter Garcia répond, de manière assez irritée, comme si cela faisait maintes fois qu'il donnait la même explication : *Il n'y pas de loyer, de patente, de sentaje, il y a le PUM : les anaqueles paient par mètre carré.*

Cet échange montre que cette lutte n'émane pas des vendeuses de la « base » ni même des secrétaires générales. Les réunions préalables aux manifestations sont les moments par excellence pour fixer, clarifier les idées des dirigeant(e)s d'association qui sont sensé(e)s transmettre l'information à l'ensemble des affiliées suivant le schéma pyramidal et hiérarchique, du sommet jusqu'à la « base ».

Walter Garcia récapitule les actions à mener parallèlement à la manifestation : *Nous allons envoyer une lettre sur ce thème à la mairie et au Sénat avec l'ordonnance disant que nous ne pouvons accepter aucune modification. Sinon, nous allons nous défendre dans la rue. Levez la main, ceux qui sont d'accord.* Tout le monde lève la main. Un secrétaire général crie : *Nous attendons la mairie avec de l'argent*, soulignant par là le caractère paradoxal de la situation. Walter Garcia conclut : *Approuvé à l'unanimité.* Ainsi, le discours du leader vise à créer un véritable consensus autour des actions à mener, et personne ne remet en cause ses directives.

Comme prévu, les organisations de *comerciantes minoristas* défilent une fois de plus dans les rues de La Paz. On peut lire dans le journal *Los Tiempos* : « Les *gremiales* ont obtenu un accord avec la mairie pour payer un impôt unique, qui, jusqu'à cette date, n'est toujours pas appliqué. Les *gremiales* se sont déclarés en état d'urgence et si la mairie de La Paz ne tient pas compte de leurs réclamations, ils envisageront des mesures concrètes, après la réalisation de leur congrès, le 18 janvier, à Potosi » [le12/1/99].

Lundi 1er mars 1999, les organisations de *gremiales* manifestent à nouveau car les autorités municipales disent accepter l'application du *Pago Unico Municipal*, mais selon des modalités différentes, en retenant le critère du capital et non plus celui de l'espace de vente, comme il était initialement prévu [selon les dirigeants de la fédération, note d'observation, le 11/3/99]. Finalement, le maire German Monroy Chazarreta, signe la ratification de la résolution

0420/98, relative à la mise en application de l'ordonnance municipale 117/97, concernant le PUM, en maintenant le critère spatial [*La Razón*, le 3/3/99].

Les tarifs retenus sont les suivants⁹ :

Anaqueles [postes de vente métalliques], Kioscos, Micro snacks,

carros [chariots] moviles, et autres qualifiés comme similaires :

- Zone centrale : 48 bolivianos /m² ;

- zone intermédiaire : 36/m² ;

- zone périphérique : 30/m².

Tarimas [petites estrades]:

- Stables : 40 bolivianos/m² ;

- selon horaires : 20 /m² ;

- *ferias* : 10/m².

Ainsi, à partir du 8 mars 1999, association après association, les *comerciantes minoristas* commencent à payer le PUM. Par exemple, lors de l'assemblée générale de l'association *Mariscal Santa Cruz y obelisco*, on apprend que 14 associations l'ont déjà réglé [note d'observation, le 11/3/99]. Il s'agit, pour la fédération, d'accélérer au maximum la procédure en essayant de convaincre les vendeuses des avantages de cette mesure fiscale.

1.2. La recherche du consensus

La lutte contre la *doble tributación* émane de la *federación de gremiales del comercio minorista de La Paz*, et non pas des vendeuses de la « base », ni même des secrétaires générales. Cependant, elle ne peut être fructueuse sans l'adhésion de la majorité des vendeuses. On l'a vu dans la partie précédente, les dirigeants de la fédération sont

⁹ Honorable Alcaldía Municipal, *Resolución 0420/98 de cumplimiento de la Ordonanza 117/97*, La Paz, mars 1999.

omniprésents dans tous les événements qui concernent la vie des associations : les assemblées générales, les fêtes pour le changement de l'équipe dirigeante, et même lors de la fête de La Paz, le 16 juillet. Tous ces moments sont l'occasion pour les membres du comité exécutif de transmettre leurs perceptions, de communiquer des informations, de créer un tissu de significations communes, bref, de construire un certain consensus quant aux objectifs de la lutte et à leur utilité. Les discours des dirigeants visent à impliquer au maximum les vendeuses dans la question fiscale, en faisant le lien avec leurs préoccupations plus immédiates. Une fois entamée la mise en application de l'impôt municipal, les dirigeants tentent de convaincre les vendeuses de la « base » du caractère urgent et indispensable du règlement du PUM. Ils veulent aussi tirer profit de cette victoire en renforçant l'unité de l'organisation.

Ainsi, lors de l'assemblée générale de l'association *Mariscal Santa Cruz et Obelisco* [le 11/3/99], les membres du comité exécutif expliquent, de manière la plus pédagogique possible, le fonctionnement et les objectifs du PUM. L'association connaît alors une crise sérieuse : la secrétaire des finances a abandonné sa charge sans arrêter les comptes ; les affilié(e)s sont prêt(e)s à se révolter contre l'équipe dirigeante, dont on ignore la manière dont elle a utilisé les cotisations. Comme souvent, en cas de problème « organique », certains membres du comité exécutif de la fédération participent à la réunion afin de calmer les hostilités et d'aider les dirigeants à rétablir l'unité parmi les membres de l'association. Walter Garcia lui-même intervient : *Ici, nous allons nous comprendre avec le respect que nous nous devons. Bien sûr, nous allons parler à fond du problème organique.* Mais son objectif est surtout de faire passer certains messages du comité exécutif de la fédération, de « conscientiser » les vendeuses de la « base » sur les luttes de plus ample portée, et notamment sur le *Pago Unico Municipal* : *Le PUM est une conquête de la fédération. Qui a protégé les installations ? C'est la fédération. Aujourd'hui, le PUM est une réalité pour se défendre. Avec la dernière mobilisation, on a obtenu 20 bolivianos, au lieu de 50 [pour la vente selon des horaires fixes]. Le maire a signé, c'est l'esprit du PUM : 20 et non 50 comme il avait dit. C'est pour le lait de nos enfants. Nous sommes en train d'économiser et ceci, c'est pour nos enfants. Cette attitude politique, nous l'avons transformée en revendication syndicale. L'inamovibilité des postes de vente ne peut plus être remise en cause.* Puis il arrive au sujet précis de la réunion, relatif à l'argent prélevé auprès des affiliés, tout en continuant à faire des va-et-vient entre ce thème et la question fiscale : *Mais pour le thème de l'argent, il faut avoir une autorité morale /.../ Dans la présentation des comptes, ceci doit apparaître*

comme fonds de l'association, ceci doit apparaître. Nous allons écouter l'information mais il ne faut pas oublier que 14 associations sont déjà entrées au PUM. La résolution 117 annule l'antérieure pour redonner l'esprit du PUM. Le PUM est vital, c'est un document de propriété de son espace. C'est un droit, un soutien. Le PUM consolide l'espace de vente /.../ Maintenant, nous devons arranger les problèmes internes pour ne pas reporter le PUM. Il ne peut pas y avoir d'élection [de changement d'équipe dirigeante d'associations] pendant l'application du Pago Unico Municipal. Il faut gagner du temps.

Dans son intervention, le secrétaire exécutif utilise l'argument de la subsistance familiale, cher aux vendeuses, pour mettre en avant les nombreux avantages de l'impôt municipal unique, ainsi que son caractère urgent. Le choix de cet argument n'est pas fortuit : on sait que l'identification maternelle, la nécessité de subvenir aux besoins de la famille est le « moteur » principal de la vente et, comme l'écrit Patrice Mann : « Les stratégies d'implication dépendent en grande partie de la « proximité » de l'individu par rapport à l'enjeu de l'action »¹⁰. Walter Garcia présente le *Pago Unico Municipal* comme « vital », permettant de nourrir « nos enfants » ; il s'inclut en tant que père de famille pour donner l'idée d'une communauté d'intérêts. D'ailleurs, le règlement des problèmes internes aux associations est reporté et subordonné à celui du PUM, présenté comme primordial : Walter Garcia exige que l'équipe dirigeante de l'association présente le budget à la prochaine assemblée générale.

Lors de l'anniversaire de la confédération, le 18/3/99, Walter Garcia parle encore du *Pago Unico Municipal* : *Cette fédération de La Paz a connu des temps très durs avec le maire. La fédération est restée ferme. Le PUM, nous l'avons fabriqué de nos propres mains* [note d'observation].

Bref, pour les dirigeants de la fédération, et, en particulier, Walter Garcia, toutes les occasions sont bonnes pour rappeler avec fierté cette conquête fiscale, à tous les échelons de l'organisation pyramidale du syndicat *des comerciantes minoristas* de La Paz. Cette lutte émanant de la fédération, il s'agit à la fois d'y associer, au niveau supérieur, les dirigeants de la confédération nationale et, au niveau inférieur, les secrétaires générales et les vendeuses de

¹⁰ Patrice Mann, *L'action collective. Mobilisation et organisation des minorités actives*, Paris, Armand Colin, 1991, p. 120.

la « base », le but étant de partager les mêmes « cadres de perception », indispensables à la participation¹¹, parmi l'ensemble de la structure syndicale. Dans ce cas précis, la mobilisation est fructueuse et les dirigeants rappellent toutes les étapes de la lutte, ce qui a pour effet de renforcer l'unité et la légitimité de l'organisation : les participants croient d'autant plus à l'efficacité de celle-ci que leur protestation est victorieuse.

Ainsi, on voit bien les rapports dialectiques entre l'organisation et la mobilisation : si l'organisation est un atout pour la mobilisation, cette dernière, quand elle s'avère fructueuse, renforce à son tour l'organisation. De plus, on l'a vu, les nombreuses fêtes organisées par la fédération, comme la fête des mères [le 28/05/99], représentent des facteurs propices à la création de consensus ; elles sont l'occasion de renforcer la cohésion parmi les vendeuses de la « base » et entre celles-ci et la fédération. La présence constante des dirigeant(e)s de la fédération lors des fêtes organisées par les associations et lors des assemblées générales est à prendre en compte pour comprendre l'adhésion de la majorité des vendeuses de la base aux combats relatifs à la fiscalité. Les dirigeants associent, dans leur discours, la combativité des *compañeras* pour défendre les sources de travail et le « sacrifice des mères » et cet appel à l'identification maternelle a pour but de dépasser les distinctions hiérarchiques au service d'un même enjeu : la subsistance familiale

Durant plus de 10 ans, les vendeuses démontrent leur capacité de mobilisation pour des enjeux d'ample portée, qui dépassent le cadre particulier de leur association. Pas à pas, elles parviennent ainsi à faire échouer des réformes fiscales qui leur paraissent dommageables et à aménager un système fiscal plus à leur convenance.

1.3. La maîtrise du contexte politique

La fédération de *gremiales* devient progressivement plus expérimentée dans la pratique des protestations collectives, passant d'une position de contestation, d'hostilité par rapport aux institutions politiques, à celle de proposition, voire d'anticipation comme, par exemple, lors de

¹¹ David A. Snow, Robert D. Benford, Burke E. Rochford, Steven K. Worden, « Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation », *American Sociological Review*, 1986, Vol. 51, p. 464.

changements d'équipes municipales à La Paz : elle prend les devants pour s'assurer de l'absence d'opposition du maire, German Monroy Chazarreta, dès son arrivée au pouvoir, en janvier 1998. Comme l'exprime Doña Camila, ex-secrétaire générale de l'association des *jugueras* [vendeuses de jus de fruits de La Paz], il s'agit de devancer les politiques municipales en matière fiscale :

Ils inventaient un nom bizarre que nous ne connaissions pas pour pouvoir augmenter nos dettes, nous rendre débiteurs. Mais maintenant grâce à nos dirigeants, nous ne nous sommes pas laissés surprendre [Asoc12, le 9/1/99].

A partir du retour à des régimes démocratiques, en 1982, les *gremiales* font l'expérience du jeu politique, tirant parti du fait que la *doble tributación* est aussi un enjeu politique dont dépend également la popularité de l'équipe municipale et du gouvernement. Et les propos de certain(e)s dirigeant(e)s manifestent la perception d'une plus ou moins grande ouverture politique, d'une disponibilité de l'équipe municipale selon les périodes, pré-électorales ou post-électorales. Cet extrait d'entretien avec Don Pedro, membre du comité exécutif de la fédération, est le signe d'une certaine maîtrise de l'impact du contexte politique sur le succès des actions collectives :

Quand ils [les dirigeants de l'équipe municipale] n'ont pas tenu leur parole comme autorité municipale, précisément, dans ces cas, on appelle à une réunion, un rassemblement d'urgence, pour dire que ces autorités ou telles autorités du conseil municipal veulent commettre cet abus. Alors, pendant le rassemblement, on prend la décision de sortir manifester pour, de cette façon, faire connaître le mécontentement ou les fausses promesses, comme les politiques sont habitués à faire /.../ Le gouvernement de ces autorités dure peu de temps et parfois, quand nous sommes en bonne voie, pour concrétiser ces lois en faveur du commerçant, on est frustré parce que cette autorité qui était en train de résoudre le problème s'en va, arrive un autre nouveau, et ce n'est plus la même chose [Asoc1, le 26/11/99].

A partir des représentations des dirigeants, on peut repérer trois phases dans les liens entre les autorités municipales et les acteurs mobilisés. La première est antérieure aux élections : en général, les partis en campagne électorale cherchent à satisfaire l'électorat potentiel afin d'acquérir des voix. La deuxième concerne la période juste après l'élection de l'équipe municipale : celle-ci cherche à prouver sa popularité en rassurant les organisations de

vendeuses. Enfin, une fois le pouvoir bien installé, l'équipe municipale ne réalise pas les actions annoncées. Les *gremiales* se mettent en mouvement, aboutissent à certains accords avec le maire. Mais ceux-ci ne suffisent pas car ils doivent être accompagnés de l'approbation du conseil municipal ou quelquefois du Sénat. Le temps d'attente est variable et, bien souvent, l'équipe municipale change et l'on reprend le cycle de protestation au début. A partir de cette perception, un des objectifs des organisations de vendeuses est de gagner du temps : ne pas attendre que l'équipe municipale se rétracte pour se mettre en mouvement mais le faire dès qu'il y a un changement d'équipe municipale. Une fois l'accord signé, la mobilisation a pour objet l'accélération de la procédure auprès des autres instances, comme le conseil municipal, et l'application de la nouvelle disposition, comme ce fut le cas pour le *Pago Unico Municipal*. Autrement dit, la fédération passe d'une situation d'attente, où les autorités municipales mènent le calendrier des différentes étapes, à celle de guide, de décideur, de meneur, dans la façon dont le rapport de force prend forme.

Notons au passage qu'un même facteur, l'instabilité politique municipale, semble avoir des impacts différents. Comme l'a montré Sidney Tarrow, plus les alliances politiques sont instables, et plus le système politique est vulnérable, et plus les mouvements sociaux peuvent espérer obtenir gain de cause¹². Relativement au sujet qui m'intéresse, d'une part, avant les élections et au début du mandat de l'équipe municipale élue, les hommes politiques sont en quête de popularité et de stabilité, et sont donc prêts à faire certaines concessions aux acteurs mobilisés, d'autre part, l'instabilité politique n'est pas favorable à la réelle application d'une mesure avancée par le maire en place, car son remplacement est une perpétuelle remise en cause des compromis établis. On peut donc dire que l'instabilité politique du gouvernement municipal semble favorable à la signature d'accord avec le maire, mais défavorable à la concrétisation de cet accord. C'est, par conséquent, à partir d'une réelle prise en compte de l'influence du contexte politique sur les impacts de la mobilisation, par expérience, que la fédération parvient à réduire le délai d'application d'une mesure, autrement dit à contrer l'effet néfaste de l'instabilité politique des autorités municipales.

¹² Sidney Tarrow, *Democracy and Disorder : Protest and Politics in Italy 1965-1975*, Clarendon Press, Oxford, 1989, cité par Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, La Découverte, 1996, p. 101.

1.4. En quête de légalisation

Par leur double revendication, d'une place plus grande au sein de la COB et d'une reconnaissance en tant qu'acteurs par les pouvoirs politiques, les *gremiales* participent d'une certaine manière à l'institutionnalisation d'un secteur d'activité qui croît de manière considérable, après la crise économique des années 80. D'ailleurs, la confédération de *gremiales* organise, en décembre 95, un premier séminaire pour définir les modalités de l'incorporation au système de sécurité sociale, et s'oppose vigoureusement aux projets de privatisation de ce système par le gouvernement de Gonzalo Sanchez de Lozada. Y participent « 350 délégués, représentant toutes les fédérations affiliées à l'organisation matrice » [*Ultima Hora*, le 9/12/95].

Bien que ceci ne fasse pas l'objet de lutte à part entière, l'absence d'assurance sociale pour les *comerciantes minoristas* reste une préoccupation, comme le montre ce dirigeant de la confédération nationale, secrétaire d'organisation :

Nous n'avons pas de sécurité sociale, nous n'avons pas d'assurance, nous ne sommes pas assurés, nous ne recevons pas de bénéfice social. Nous sommes encore plus exploités. /.../ Celui qui est malade, il est malade, il n'a pas d'argent, il meurt, parce que les médecins et toutes ces choses coûtent cher. Mais, si il n'en a pas, il meurt /.../ Nous, quand nous sommes vieux, nous ne recevons pas de sécurité sociale, nous n'avons pas d'assurance. Bon, à notre bonne étoile, à notre bonne étoile, parce que tout a une fin. Vous voyez dans la rue, quelqu'un de 70 ou 80 ans en train de vendre, à sa bonne étoile ! Et nous, nous exigeons comme dirigeant qu'il existe, qu'il y ait un appui du gouvernement mais non, aucun gouvernement [Asoc5, le 16/12/98].

Comme nous l'avons vu dans la première partie¹³, les auteurs du CEDLA [*Centro de Desarrollo Laboral y Agrario*] distinguent, dans leur analyse du cadre juridique relatif au « Secteur Informel Urbain », trois types de cadres légaux : le cadre constitutionnel concernant les conditions préalables à la reconnaissance légale de l'activité économique, le cadre fiscal et, enfin, le cadre « légal social », relatif au respect du droit du travail¹⁴. Les lutes pour un

¹³ Dans le chapitre II, section 1, concernant le contexte économique.

¹⁴ Antonio Peres Velasco, Roberto Casanovas Sainz, Silvia Escobar de Pabon, Hernando Larrazabal Cordova, *Informalidad e ilegalidad : una falsa identidad*, La Paz, CEDLA, Bolivia, 1989, p. 7.

système fiscal adéquat peuvent donc être interprétées comme une revendication de légalité, de devoirs et d'obligations légales. Quant à la demande d'affiliation au régime de sécurité sociale, elle constitue une revendication d'un degré supplémentaire de légalité, qui concerne cette fois-ci les droits des commerçantes au détail.

On comprend alors aisément que les dirigeants syndicaux soient hostiles à l'emploi du qualificatif « informel » utilisé parfois par la presse, les pouvoirs politiques et certains intellectuels pour désigner leur activité : sans entrer à nouveau dans le débat complexe autour du travail « formel/informel », penchons-nous un instant sur le point de vue des organisations syndicales. Celles-ci refusent cet adjectif, objectant que les *comerciantes minoristas* exercent leur activité en toute légalité : elles sont organisées syndicalement, leurs organisations sont reconnues par l'Etat et, à travers la participation aux protestations contre le système fiscal en vigueur, ou même contre la fermeture des postes de vente, elles défendent leurs intérêts et leurs droits dans le cadre des lois existantes. Autrement dit, elles s'opposent à l'emploi du terme « informel », pris dans le sens d' « illégal », comme ce dirigeant de la confédération nationale de *gremiales* :

Nous, nous ne nous considérons pas comme « informels », au contraire, nous nous considérons de la troisième économie formelle. Pourquoi ? Parce que nous payons nos impôts, nous payons une patente, nous payons des loyers de différentes formes [Secrétaire de Organización de la Confédération, Asoc5, le 16/12/98].

Ce refus du qualificatif « informel » est compréhensible dans le sens où toutes ces actions collectives visent en quelque sorte à « formaliser » l'activité et où cette désignation est associée, pour les protagonistes de la vente, à la volonté de les présenter comme agissant en dehors de la loi, ce qui justifie leur expulsion, contre laquelle justement les vendeuses se battent. La revendication d'un système fiscal approprié est donc aussi une demande de reconnaissance légale, qui justifie leur présence dans la rue. Le fait de payer des impôts est un argument de lutte, sans lequel les revendications, notamment en termes d'espace de vente, ne sont pas légitimes. Payer le *Pago Unico Municipal* apparaît comme une légalisation de leur activité, un devoir en contrepartie duquel elles peuvent revendiquer certains droits. Si le PUM devient le véritable cheval de bataille de la fédération, c'est donc qu'il représente une arme pour la lutte pour la défense des postes de vente. D'ailleurs, l'Intendant municipal de la capitale désapprouve le *Pago Unico Municipal*, qui représente une porte ouverte à

l'appropriation de l'espace urbain par les vendeuses de rue, en même temps qu'il accentue, un peu plus, l'impuissance de l'Intendance municipale :

A travers le Pago, le Pago Unico, ils essaient de s'établir définitivement, alors, il y a des pressions de toute nature pour faire plier la volonté des autorités municipales et occuper tous les espaces de la ville. C'est dans cette voie et, étant donné un peu l'instabilité de l'administration municipale, alors, il advient que l'on ne donne pas l'appui nécessaire à l'Intendance, en la dotant de plus de personnel, de l'équipe nécessaire : on ne lui donne rien [Intendant municipal, le 25/8/99].

Le lien entre la lutte contre les riverains, pour la préservation des espaces de vente, et la question fiscale est aussi exprimé par Doña Olga, ex-secrétaire générale de l'association *Central San Francisco*, de la rue Sagarnaga :

Eux, ils sont propriétaires de leur maison, du trottoir jusque dedans, mais, du trottoir jusque dehors, c'est de la mairie, c'est la mairie. Pour ça, nous, nous apportons à la mairie pour ces petits postes que nous avons, nous payons aussi nos impôts, nous, nous ne vendons pas comme ça [Asoc4, le 10/12/98].

Les organisations de *gremiales* se battent donc pour régulariser leur situation fiscale et ainsi ne plus être confondues avec les vendeuses non affiliées, qui passent à travers le filet¹⁵. Les vendeuses de rue regroupées en association revendiquent le paiement d'un impôt, selon un système qui leur convient. D'ailleurs, en janvier 1999, alors qu'elles remplissent les formulaires du PUM, elles insistent sur le caractère urgent du règlement des impôts :

Ils sont en train de faire des démarches pour payer. Si nous ne payons pas à la mairie, à n'importe quel moment on peut nous chasser [Doña Ada, Asoc 14, le 15/1/99].

Selon Doña Ximena, secrétaire de *conflictos* du comité exécutif de la fédération, la conquête du PUM est une véritable protection :

¹⁵ On l'a vu dans le chapitre IV, section 2, cet avantage n'est pas exempt de contraintes pour trouver un espace de vente, à la fois à proximité des zones fréquentées par la clientèle, et suffisamment à l'écart des vendeuses organisées. De plus, certaines vendeuses, qui se considèrent comme « ambulantes », n'ayant pas payé de droit d'affiliation, apportent néanmoins une cotisation mensuelle à l'association, comme dans le cas de l'association *Union Buenos Aires*.

Maintenant, nous nous sentons un peu plus tranquilles avec ce Pago Unico Municipal, qui nous manquait, en bagarrant avec un maire, avec un autre maire jusqu'à maintenant où il est en train de devenir réalité. Par exemple, hier, nous avons remis le formulaire, nous allons le déposer. A partir de jeudi prochain, du 10, nous commençons à payer à la mairie. Et ceci pourquoi ? Nous avons lutté, nous exigeons maintenant, c'est pour la sécurité de la « base ». Par exemple, maintenant, ils ne paient rien et les propriétaires des maisons les attaquent « Vous, qu'est-ce que vous payez ? », ils ne paient rien. Au contraire, maintenant, avec ce Pago Unico, ils vont se défendre, ils vont dire « J'apporte à la mairie, j'ai le droit d'être sur ce lieu, de garder mon lieu ». C'est ce que nous avons cherché dans ce comité maintenant, à la tête de Walter Garcia [Asoc3, le 2/12/98].

Tout comme l'approbation de la résolution n° 101.102/94, relative à l'inamovibilité des postes de vente, apparaît à la fois comme une garantie pour les emplacements antérieurs à 1994 et une menace pour les vendeuses non affiliées avant cette date, la revendication du PUM est perçue comme une sécurité pour celles qui remplissent leurs obligations fiscales, et une mise à l'index des autres. En régularisant la vente organisée, le PUM fragilise d'autant plus celle qui ne l'est pas : il crée une frontière encore plus nette entre la vente légale et illégale et renforce l'idée de monopole de l'exercice de l'activité commerciale dans la rue par les vendeuses affiliées à l'organisation syndicale, comme l'exprime Doña Camila, ex-secrétaire générale de l'association des *jugueras* de La Paz :

Nous, nous sommes d'accord, qu'il [le PUM] se réalise une bonne fois pour toutes. Pourquoi ? Parce que de nouvelles installations sont en train d'apparaître et cela, nous, nous n'allons pas le permettre [Asoc12, le 9/1/99].

Autrement dit, plus le commerce de rue, regroupé en association syndicale, sera effectué dans un cadre légal, plus le fossé avec la vente « non réglementée » sera profond, et plus cette dernière apparaîtra comme illégale.

1.5. Le Pago Unico Municipal dans les marchés¹⁶

A son tour, la fédération des marchés de La Paz s'empare de la question fiscale en 1997 et se bat également pour l'application d'un impôt unique municipal qui remplacerait le *sentaje* [petit impôt quotidien de 50 centavos] et la patente municipale, dont les montants, par poste et par mois, sont les suivants :

- Marchés « centraux » : 13 bolivianos ;
- marchés « intermédiaires » : 9 bolivianos ;
- marchés « périphériques » : 6 bolivianos.

Le critère principal pour définir ces catégories est le niveau de la vente¹⁷ : *Par exemple, à Achumani, vous connaissez Achumani ? [Oui] C'est un marché central. Pourquoi ? Parce que c'est un marché qui, toute la journée, est plein, où il y a beaucoup de vente* [M12, membre du comité exécutif de la fédération des marchés de La Paz, le 1/2/99].

Après plusieurs négociations infructueuses avec les autorités municipales, la fédération organise deux manifestations, en 1997 et obtient, tout comme les *gremiales*, la signature d'un accord avec Gabriela Candia, maire à l'époque. Là encore, cette convention ne se concrétise pas en raison du changement d'équipe municipale.

Les dirigeants de la fédération organisent alors une grève de la faim en mars 1998, à la fois pour l'approbation du PUM et celle du *derecho propietario* [droit propriétaire] ; cette action n'aboutit pas non plus aux résultats escomptés.

¹⁶ Contrairement au combat de la *federación de gremiales del comercio minorista de La Paz*, on trouve très peu d'articles de presse concernant les luttes de la fédération des marchés sur ce point. Peut-être parce qu'elle organise moins de manifestations « massives ». Les entretiens constituent donc le principal matériau dont je dispose pour reconstruire les différentes étapes de cette mobilisation.

¹⁷ Je n'ai malheureusement pas pu obtenir d'informations détaillées quant aux modalités de construction de ces catégories.

Le premier octobre 1998, quatre fédérations de La Paz, des *juntas de vecinos*, des chauffeurs, des *gremiales* et des marchés s'allient en « bloc inter-institutionnel » contre la municipalité et participent à une grève [*paro*], afin de faire pression plus efficacement pour l'obtention de leurs revendications respectives. Les deux fédérations de vendeuses revendiquent ensemble l'approbation du *Pago Unico Municipal*. Malgré cela, en février 1999, le dirigeant de la fédération des marchés déplore que cette mesure n'ait toujours pas porté ses fruits :

Nous sommes en train d'attendre une réponse parce que toutes les demandes [pliegos] des quatre secteurs, les quatre fédérations au niveau de la ville de La Paz, sur le thème de l'eau, de l'électricité, sur le thème des impôts, sur le thème des travaux dans les quartiers, sur le thème de la construction des marchés, sur le thème du « droit propriétaire », et le thème de l'impôt unique pour les gremiales, et pour les chauffeurs, n'ont pas été satisfaites par les autorités, non. Alors, nous sommes en train de voir l'alternative de faire à nouveau un « paro civico », les quatre fédérations, dans le but de s'opposer sérieusement ; si le maire n'a pas la capacité, qu'il laisse la place, qu'il donne l'opportunité à une autre autorité qui puisse résoudre ces problèmes parce qu'avec les impôts que nous avons dans la ville de La Paz, il y a un grand potentiel économique mais que nous ne voyons pas en œuvre : nous le voyons seulement remplir leurs poches et pas dans les quartiers de la ville [M13, dirigeant de la fédération des marchés de La Paz, le 8/2/99].

Si la question fiscale est indissociable des luttes pour la défense des postes de vente pour les vendeuses de rue, il n'en est pas de même pour les vendeuses de marchés couverts : il semble plutôt qu'en ce qui les concerne, elle soit liée à la question de la rénovation des marchés, qui, selon les dirigeants, devrait être financée par les apports fiscaux¹⁸.

Le 2 mars 1999¹⁹, la fédération des marchés organise une manifestation dans les rues de La Paz et obtient, tout comme les vendeuses de rue, l'accord du maire, German Monroy Chazarreta : « l'impôt unique convoité et accepté en première instance par la municipalité bénéficiera aux 12000 vendeuses des 87 marchés » [*La Razón*, 3/3/99].

¹⁸ En sachant que ceux-ci sont loin d'être négligeables, à raison de 12 000 affiliées ; donnée fournie par le dirigeant lui-même [M13, le 8/2/99].

¹⁹ Cette manifestation a lieu le lendemain de celle planifiée par la *federación de Gremiales del comercio minorista*, le 1^{er} mars 1999.

Alors que les *gremiales* commencent à payer l'impôt unique à partir du 8 mars 1999, la fédération des marchés multiplie les pourparlers avec les autorités municipales, en compagnie des *maestras*, pour obtenir les formulaires.

Le maire, Lupe Andrade, succède à German Monroy Chazarreta et le personnel municipal responsable de la question fiscale est renouvelé ; les négociations sont à refaire. Pourtant, la fédération semble plus que jamais près du but car elle a obtenu des formulaires pour payer le PUM mais ceux-ci sont destinés aux vendeuses de rue. Le 14 juin 1999, la fédération proteste à nouveau. Vers 16h, quelques petits groupes de *maestras* sont éparpillés devant la mairie : quelques-unes sur les marches d'entrée, d'autres dans le vestibule, d'autres encore sur l'escalier menant aux bureaux des autorités municipales. Il s'agit de ne pas donner l'impression d'une concentration car le but est d'entrer par surprise dans les locaux de la mairie. A 16h15, arrive Genaro Torrez, secrétaire exécutif de la fédération. Il ne salue personne et fait le signe de se taire, le doigt sur la bouche : il ne faut surtout pas se faire remarquer, ce qui donnerait l'occasion aux forces de l'ordre d'empêcher l'entrée. Tout le monde²⁰ le suit, et les trois quarts arrivent à se faufiler avec lui dans le bureau de l'ingénieur responsable des questions fiscales, avant que les policiers ne bloquent le passage. Amalia Coaquira, membre du comité exécutif, « dirigeante n°2 » de la fédération, essaie de les convaincre de laisser passer les vendeuses restées à l'extérieur : *Il y a tant de délinquants dans la rue, vous devriez les surveiller !*

Après avoir consulté l'ingénieur, un des policiers autorise tout le monde à entrer. Genaro Torrez invite tout d'abord les *maestras* à applaudir le nouvel employé - afin de le mettre d'emblée en confiance -, puis il commence son discours : *Nous avons fait un travail avec votre prédécesseur ; c'est un travail de quatre années. Nous avons fait une grève de la faim. Les gremiales, nos frères²¹, ils sont déjà en train de payer le PUM. Nous aussi, nous voulons payer. Oui ou non ?* La foule acquiesce à son tour. Et le dirigeant de poursuivre : *Nous savons aussi que la municipalité est pauvre. Nous voulons payer pour que la mairie fasse des travaux dans les marchés* [L'ingénieur acquiesce]. *On nous a remis 1500 formulaires* [Il fait signe discrètement à une femme *de pollera* qui lui remet aussitôt le paquet de formulaires] *mais il y a une erreur car, malheureusement, il est écrit « gremiales ». Nous, nous ne sommes pas*

²⁰ En tout, une cinquantaine de femmes, majoritairement *de pollera*.

²¹ Notons au passage que si les vendeuses de rue sont parfois présentées, dans les réunions, ou dans les entretiens, comme des concurrentes, responsables de la baisse de la vente dans les marchés couverts, on trouve

« gremiales », nous sommes des marchés. Tous, nous sommes des marchés. Ici, il y a des gens du marché Llojeta, Camacho... Les présents crient le nom de leur marché. L'ingénieur intervient alors pour rassurer la foule, disant que cette erreur va être réparée. La dirigeante, Amalia Coaquira lance les slogans habituels : *Vive la fédération des marchés de La Paz!* Tous les présents répondent en cœur : *qu'elle vive!* Elle poursuit : - *Vive le Pago Unico Municipal!* - *Qu'il vive!* - *Vive l'ingénieur!* - *Qu'il vive!* Des journalistes s'approchent et interrogent le dirigeant qui s'empresse de les prendre à témoins : *Je veux dire, avec la participation de la presse, qu'elle voit comment la police nous traite ici comme des délinquants, on ne nous laisse pas passer. Il n'y a pas de respect envers les femmes. Nous en sommes là pour le PUM mais je ne sais pas, maintenant, le conseil municipal fait blocage maintenant au derecho propietario.* Puis il décrit plus précisément le système fiscal du *Pago Unico Municipal*. Vers 17h30, il s'adresse de nouveau à la foule pour l'inviter à reprendre avec lui : *Vive la fédération!* - *Qu'elle vive!*

Cet exemple montre bien que le dirigeant (n°1 du comité exécutif) de la fédération et, dans une moindre mesure, la dirigeante (n°2) mènent la négociation, avec la présence nécessaire de la foule pour faire pression, le premier s'adressant directement aux autorités alors que la seconde anime l'assistance, avec des slogans, au moment précis où Genaro Torrez l'y invite pour appuyer ses dires. Le leader principal alterne un discours d'opposition et des tentatives pour amadouer le personnel municipal. Il jongle entre le rôle de meneur de la protestation et celui de négociateur, en quête de compromis, avec les autorités municipales. Même si le but est de surprendre et de donner l'illusion de réactions spontanées de l'assistance, la protestation est mise en scène, lors de rassemblements antérieurs : le leader n'a qu'à faire des gestes discrets pour qu'on le suive, pour qu'on lui amène les documents auxquels il fait référence...

Dès le lendemain, Genaro Torrez, accompagné d'un avocat, reprend les négociations pour le *derecho propietario* et la mise en application du *Pago Unico Municipal*. La fédération organise un rassemblement général, le 16 juin, dans les locaux de la fédération des chauffeurs de La Paz, avec la présence de 90 *maestras*. Les membres du comité exécutif, assis à la table d'« honneur », située sur l'estrade, informent l'assistance des résultats positifs des

ici, au contraire, une volonté de s'allier, de construire un combat unifié, étant donné leur caractère avant-gardiste dans les luttes relatives à la fiscalité.

pourparlers : le PUM pourrait être payé à partir de la semaine suivante, le problème technique étant résolu. Les tarifs de l'impôt municipal unique arrêtés pour les vendeuses de marchés couverts sont respectivement égaux à 90, 60 et 30 *bolivianos*, pour les marchés « centraux », « intermédiaires » et « périphériques »²².

L'avocat confirme : *Le PUM est ratifié par la mairie. Maintenant, c'est seulement un problème d'impression des formulaires.*

Puis le dirigeant annonce une prochaine concentration à la municipalité le vendredi 18 juin 1999, avec le maire, Lupe Andrade : *Il faut être à la mairie à 4h pile. Nous allons écouter la réponse de madame le maire. Il y a une avancée. Dieu est grand et Dieu va faire la justice.* [notes d'observation, le 16/6/99].

Le vendredi, à 17h, les *maestras* sont reçues dans le « salon d'honneur » de la municipalité, un lieu assez solennel et luxueux : les fauteuils sont couleur or, les murs sont ornés de tapisseries. Elles s'assoient sur les sièges disposés en rang. Face à elles, se trouvent des fauteuils, dans lesquels s'installent les deux dirigeants de la fédération, Genaro Torrez et Amalia Caoquira. Entre les deux se trouve une conseillère municipale qui prend la parole :

Bienvenue aux maestras. Madame le maire a un problème, elle ne va pas pouvoir être là. Elle a une conférence de presse. Je dois vous le dire clairement, vous comprenez. Cela peut se faire un autre jour. C'est pour le bien de La Paz [Conseillère municipale, notes d'observation, le 18/6/99]. A partir de ce moment-là, commence un véritable bras de fer entre le dirigeant de la fédération des marchés et la conseillère municipale, aucun des deux ne voulant plier. Genaro Torrez prend la parole : *Madame le maire nous a dit « je suis ponctuelle ». L'autre fois, elle est arrivée avec une demi-heure de retard. Que voulons-nous maintenant ?* [En s'adressant aux *maestras*] *Qu'elle vienne pour nous dire « un autre jour », n'est-ce pas ?* L'assistance répond en chœur : *Oui.* Il poursuit : *Cela nous inquiète. Nous avons la documentation, nous avons recueilli les formulaires pour payer le PUM. Les gremiales ont déjà payé. Nous, nous sommes de la même branche. Depuis Gaby Candia, il y a un accord. Ensuite, nous avons fait une grève de la faim, qui a débouché sur la signature du PUM et du derecho propietario. C'est la faute du Conseil Municipal : il s'occupe plus des bagarres politiques que des problèmes des pacéniens. Nous avons fait bloc avec les chauffeurs et les gremiales.*

²² Donnée fournie par les dirigeants de la fédération eux-mêmes lors du rassemblement général, le 16/6/99.

Il parle de plus en plus fort, jusqu'à ce que la conseillère le coupe : *Le conseil ne fait pas de luttes politiques. S'il vous plaît, un peu de respect.*

Genaro Torrez se reprend aussitôt, adoptant un ton beaucoup plus flatteur et conciliant : *Honorable conseillère municipale, amie, avec tout le respect, nous voulons des travaux dans les marchés.*

La conseillère leur donne rendez-vous pour le vendredi suivant. Mais des voix fusent de la foule, pour demander que la réunion se fasse avant : *Le vendredi, cela ne nous convient pas pour le marché*²³. Amalia Coaquira s'écrie : *Vous ne pouvez pas faire venir nos camarades en vain !* Les *maestras* l'applaudissent aussitôt. Une *maestra* s'exclame : *La situation est terrible, mettez-vous à notre place, comme femme. Nous, nous ne savons pas d'où sortir l'argent.* La conseillère reprend : *Vendredi, vous allez être heureuses. Vous pouvez choisir l'heure.* – A 16h, crient certaines *maestras*. Et Genaro Torrez de menacer : *Bon, à 16h pile. Si ce jour-là nous n'avons pas de réponse, nous faisons une grève de la faim ici même. Nous ne pouvons plus attendre.* La conseillère s'engage : *vendredi prochain, vous n'allez pas faire de grève de la faim* [notes d'observations, le 18/6/99].

Le vendredi 25 juin, à 16h, dans le « salon d'honneur », une vingtaine de *maestras* sont installées. Genaro Torrez et Amalia Coaquira arrivent. Puis, les autres *maestras*²⁴ entrent au compte-gouttes entre 16h et 16h30. Les deux dirigeants profitent du retard des autorités municipales pour placer les présents, demandant à certaines, assises au fond, de combler les sièges vacants, devant. Ils donnent les dernières directives, tout bas : *Nous demandons la réparation de tous les marchés, qu'ils soient repeints. Nous avons déjà les formulaires pour payer le Pago Unico Municipal.* A 16h25, arrive le maire, Lupe Andrade. Genaro Torrez prend la parole :

*Bonjour Madame. Nous sommes venus la semaine passée et vous n'étiez pas là. Nous savons que votre travail est « sacrifié ». Nous devons appuyer la municipalité. Nous voulons payer le PUM et, pour la fête de juillet*²⁵, *il n'y a pas d'argent et nous voudrions que l'on fasse peindre tous les marchés.*

²³ Le vendredi étant un jour de plus grande affluence dans les marchés.

²⁴ On compte au total 64 femmes dont 56 *de pollera*.

²⁵ La fête de La Paz a lieu le 16 juillet. Notons une fois de plus l'importance des fêtes dans les espaces de vente : le thème de la fête croise sans cesse ceux de l'activité commerciale et de l'organisation des marchés.

Le maire retourne d'entrée de jeu la proposition : *Soyez les bienvenus. Demain, les riverains de Irpavi font des travaux dans le quartier, le parc. Ce n'est pas une idée de la mairie. Je vais aller demain les féliciter. Ils le font volontairement. Les riverains peuvent agir. Pour réparer les marchés, vous n'avez pas besoin de la municipalité. Vous pouvez le faire volontairement. La mairie n'a pas de ressources. Pourquoi vais-je mentir ? Vous pouvez agir pour que les marchés aient un visage propre pour le 16 juillet.*

La question fiscale est liée à celle de la rénovation des marchés : la régularisation fiscale est un argument pour exiger en même temps certaines faveurs de la part de la municipalité. En ce qui concerne l'aspect des marchés, la discussion débouche finalement sur un compromis : Genaro Torrez s'engage à ce que les vendeuses de marchés fournissent la peinture, à condition que la municipalité offre la main d'œuvre, ce que le maire accepte.

Relativement à la question fiscale, elle ajoute : *Maintenant, je voudrais parler du PUM. L'accord est au conseil Municipal. Le conseil Municipal va nous dire si ça va ou si ça ne va pas. Cela m'intéresse beaucoup mais il est entre les mains du conseil. Que les dirigeants aillent parler avec le conseil municipal.*

Le dirigeant de la fédération rétorque alors : *Les gremiales sont déjà en train de payer. Nous avons déjà réparti les formulaires dans les marchés, n'est ce pas ?* – *Oui.* répond la foule en chœur.

Jusqu'à ce que le conseil municipal homologue, ce n'est pas complètement légal. Chaza [l'ex-maire German Monroy Chazarreta] ne l'a pas fait homologuer par le conseil /.../ Je veux que cela se fasse, mais il faut avoir la permission du conseil. Nous voulons que ce soit le plus légal possible, correct possible pour nous et pour vous. Je vous comprends, je veux vous aider dans ce qui est légal. Dans notre tradition aymara, on discute des heures mais on ne se bagarre pas, sur l'Altiplano. On prend le temps, comme sous un arbre. La violence, c'est à la fin.

Malgré cette allusion aux origines *aymaras*, dont le but est de briser les hostilités et de passer d'une logique d'opposition à celle de convivialité, la dirigeante, Amalia Cóaquira, ne se laisse pas amadouer et s'adresse aux *maestras* : *elle n'était pas présente la semaine passée. On nous a dit que l'on allait avoir une réponse favorable aujourd'hui. La peinture va se faire pour le 16 juillet avec notre participation. Ce n'est pas de notre faute si il n'y a pas d'argent à la municipalité. De la peinture blanche, ce n'est pas cher mais pour nous, si, et nous l'avons fait année après année. Vous [elle s'adresse à Madame Lupe Andrade], vous étiez présidente du*

conseil municipal, dans chaque marché, il y a une plainte. Nous avons des dossiers pour chaque marché. Ce n'est pas de notre faute si le directeur change /.../ Nous avons eu des amitiés avec les partis politiques et nous avons eu une mauvaise expérience quand nous sommes entrés au conseil municipal pour le PUM et le derecho propietario : ils n'ont rien fait.

Aussi Lupe Andrade répond-elle : *Je vous garantis que cela se réalisera.*

Puis elle se retire, et la dirigeante s'écrie : *Vive madame le maire de La Paz ! Vive le PUM !*

Genaro Torrez s'adresse alors aux *maestras*, pour faire le bilan et donner quelques recommandations : *Le Pago unico Municipal va de l'avant /.../ Demain, samedi, et dimanche, nous allons préparer la liste des marchés pour les travaux, que nous allons donner lundi matin. Pour le Pago Unico Municipal, nous avons beaucoup de documentation. Dieu est grand et nous allons faire accomplir ce que dit la loi. Nous allons faire un rassemblement interne la semaine prochaine. Camarades, toutes ces années ont été vaines ? Ces résolutions, ces accords ?* N'ayant pas de réponse, il réitère sa question : *En vain ?* Et la foule de répondre en chœur : *Non.*

Les attitudes des dirigeants de la fédération, à la fois de la secrétaire générale qui acclame l'autorité municipale, et du secrétaire exécutif qui tire un bilan plutôt positif de cette négociation, sont quelque peu surprenantes. Dans le premier cas, il s'agit d'amadouer le maire de La Paz, plutôt que de se le mettre à dos, de peur que cela n'influence négativement le conseil. Quant au dirigeant, bien que ces tractations se soldent par un retour en arrière, dans le sens où la mise en application de cet impôt unique ne peut avoir lieu sans l'accord des conseillers municipaux, il joue le rôle ici de meneur qui doit rassurer, encourager la foule. Bien qu'ils soient toujours dans l'expectative, les dirigeants n'envisagent pas de grève de la faim, comme ils l'avaient promis. Face à cette impasse, il s'agit de « remonter le moral des troupes », de faire une mise au point de la situation pour la clarifier. D'ailleurs, une *maestra* se lève et prend la parole : *Le Pago Unico Municipal, c'est pour nos marchés. Les camarades ont une personnalité, elles peuvent lutter sans mensonge, avec un cœur propre. Nous sommes des femmes, nous sommes des mères.* On l'applaudit. Cette image maternelle vise à rappeler l'enjeu principal des protestations, et réactiver la détermination des *maestras* à poursuivre la lutte.

Amalia Coaquira ajoute : *Ils devaient faire le Pago Unico Municipal. Nous allons tout faire pour qu'il soit homologué pour le 16 juillet. S'il n'y a pas de Pago Unico Municipal, nous ne*

sommes pas dirigeants. Etre dirigeant, ce n'est pas faire le signe de la croix et ne rien faire pour la base [note d'observation, le 25/6/99].

Malgré cet engagement, l'impôt unique n'est pas homologué le 16 juillet et, une fois de plus, lors d'une réunion le 12 août 1999²⁶, dans le *salon de honor* de la mairie, la fédération réitère sa demande auprès d'un conseiller municipal, Julio Mantilla, du parti MPP, qui manifeste sa volonté de collaborer, notamment en se référant aux « origines » des vendeuses : *La mairie est la maison des cholos de La Paz. Nous sommes en démocratie. Madame le maire est intéressé par le PUM. Il est au conseil municipal et je vais le défendre pour qu'il se réalise, chers sœurs, chers frères /.../ Les femmes de pollera peuvent entrer ici : c'est leur maison ici.*

L'absence de résultats concrets, ce « piétinement » ne sont pas sans conséquence sur l'unité de la fédération des marchés. En effet, contrairement à l'accoutumée, la secrétaire générale, Amalia Coaquira n'est pas assise devant les *maestras*, à côté du secrétaire exécutif de la fédération, mais au fond. Elle est de retour après s'être absentée pendant quelques semaines, et intervient, à la fin de la réunion, une fois que les autorités municipales se sont retirées : *La parole s'il vous plaît. Je vous dois une explication parce que ma signature n'est pas sur la convocation d'hier. Certaines camarades m'ont demandé pourquoi. La fédération, ce n'est pas une personne* [Elle fait ici référence au secrétaire exécutif, Genaro Torrez] *C'est la base jusqu'au comité exécutif. Je n'étais pas à la fédération. Je ne suis pas avec des partis politiques, parce que je ne suis pas comme ça. /.../ Je vais le dire à Don Genaro devant tout le monde : A partir de demain, je vais être à la fédération.*

Genaro Torrez, ne sachant que répondre, s'adresse aux *maestras* : *nous allons faire un rassemblement* [notes d'observation, le 12/8/99].

Nous n'avons malheureusement pas d'informations postérieures à août 1999 sur l'éventuelle application du PUM²⁷ dans les marchés couverts de La Paz. Mais toujours est-il que cette tension entre les deux leaders principaux traduit une crise interne de la fédération et affaiblit indéniablement la capacité de lutte. Les actions de la fédération, principalement les négociations, sont à tel point orchestrées par ce duo, de manière assez complémentaire -

²⁶ Celle-ci a pour objet également le *Derecho Proprietario*, les problèmes avec les services municipaux, le FOMDES [Fonds Municipal de Développement] et le problème des travaux dans les marchés.

²⁷ C'est une des difficultés majeures quand on travaille sur un sujet dont le terrain est éloigné. Cette donnée ne figure pas dans la presse, consultable par internet. Le seul moyen est de recueillir les informations sur place et, bien sûr, en les recoupant. Je n'ai donc pas pu avoir de données complémentaires relativement à cette lutte, une fois mon travail de terrain achevé.

Genaro Torrez se chargeant plus des discussions avec les autorités, alors que Amalia Coaquira s'occupe plus de l'animation de la foule, en lançant les slogans - qu'un désaccord ne peut que nuire à l'unité de l'organisation et entraîner une crise de confiance envers le leader principal, secrétaire exécutif de la fédération. Ainsi, la lutte, quand elle s'avère fructueuse, favorise l'unité de l'organisation - comme dans le cas des *gremiales* - , alors que l'échec des protestations lui porte atteinte, remet en cause son fonctionnement, questionne la légitimité des leaders.

2. Les formes de la protestation

2.1. Les vendeuses de rue : les grandes manifestations

Les manifestations²⁸ constituent l'arme principale utilisée par la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz* et la manière dont elles se déroulent, leur mise en scène, sont à étudier car elles renferment une des clefs de leur succès²⁹.

Du point de vue formel, elles se ressemblent toutes. Prenons l'exemple de la manifestation du 11/1/99, une des nombreuses organisées en faveur du *Pago Unico Municipal*. Vers 8h, les premières vendeuses arrivent dans la rue Nicolas Acosta, où se trouve le siège de la fédération : ce sont les secrétaires porte-étendard qui agencent les emblèmes de leur

²⁸ Même si, on l'a vu, la fédération de *gremiales* s'éloigne progressivement de la Centrale Ouvrière Bolivienne, on retrouve bien sûr un air de parenté dans les formes de protestations utilisées. Les grands défilés appartiennent au répertoire de la tradition protestataire bolivienne marquée par les luttes de la COB. Le terme de « répertoire » est emprunté à Charles Tilly, *La France conteste de 1600 à nos jours*, Paris, Fayard, 1986, p. 541.

Notons également que le changement de contexte politique, avec le retour de la démocratie de 1982, renforce l'utilisation de cette forme de protestation. Sur le lien entre démocratie et manifestation, voir Pierre Favre, *La Manifestation*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1990.

²⁹ Je ne cherche pas ici à décrire le plus précisément possible le déroulement des manifestations, mais seulement à mettre l'accent sur certains éléments observés relatifs surtout au contrôle exercé sur les participants et sur les non-participants, en sachant bien qu'il est impossible de faire une synthèse d'un tel événement. Comme l'écrit Patrick Campagne, à propos de l'observation d'une manifestation des agriculteurs français en 1982 : « Cette description pourrait n'être, en fait, qu'un artefact qui, à la manière des généalogies des ethnologues, est le produit abstrait d'un travail spécifique de totalisation d'autant plus imparfait et incomplet qu'il porte, ici, sur un type d'événements par essence intotalisable », Patrick Campagne, « La manifestation », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°52-53, 1984, p. 20.

association sur des piquets de bois. Chaque étendard porte un numéro, donné par les dirigeants de la fédération, ce qui est un moyen de vérifier le nombre d'associations participantes. Vers 9h, elles commencent à se placer en file indienne. Les autres vendeuses arrivent, cherchent leur association et s'insèrent dans les rangs, chacun comportant quatre personnes. La foule grandit peu à peu et déborde maintenant jusqu'à la rue suivante. Pendant ce temps, quelques dirigeants de la fédération préparent des pancartes sur lesquelles on peut lire : *Vive le PUM ! Que se réalise le régime simplifié !*

Certaines vendeuses de plats cuisinés profitent de l'événement pour proposer leurs produits aux manifestants qui s'empressent d'avalier une soupe ou une autre nourriture avant le départ. A 9h05, Walter Garcia apparaît au balcon de la fédération pour mesurer l'ampleur du cortège et s'assurer de sa mise en place. A 9h15, un membre du comité exécutif, muni d'un porte-voix, apparaît au balcon et invite les secrétaires générales à le rejoindre dans la salle de réunion ; les dernières directives sont données aux leaders d'association. D'en bas, on entend des cris, des slogans : il s'agit de motiver, en quelque sorte de « chauffer » les responsables d'associations. Cette mise au point avant le départ est aussi l'occasion pour les dirigeants de la fédération de distribuer les tracts, où les slogans sont inscrits, et les fiches, indispensables au contrôle des présents et sans lesquelles les vendeuses se trouvent dans l'obligation de payer une amende. Vers 10h, Walter Garcia, accompagné d'autres membres du comité exécutif, se place en tête du cortège, et annonce le départ : *Allons-y*. La manifestation dure jusqu'à 12h45. Le parcours est perçu comme long et fatigant, à en croire les commentaires des participantes. En effet, dans un premier temps, le cortège gagne les quartiers plus élevés de la capitale (passant par la place Garita de Lima, la rue Tumusla), pour ensuite redescendre jusqu'au centre ville. Dans cette première phase du parcours, les postes de vente sont nombreux et, pour l'occasion, fermés, recouverts de bâches plastifiées. Pourtant, un groupe de manifestantes aperçoit une vendeuse qui poursuit son négoce. Les femmes situées à côté de moi m'expliquent : *on va lui prendre sa marchandise. La manifestation passe par là, sinon elles vont continuer à vendre*. La vendeuse se trouvera dans l'obligation de se rendre à la fédération le lendemain pour récupérer son bien, qu'on ne lui remettra que si elle s'acquitte du paiement d'une amende. On entend un dirigeant, muni d'un porte voix : *Venez, venez, venez. Venez camarades ! Ceci n'est pas un défilé, c'est une marche de protestation*.

La « montée » jusqu'à la place Garita de Lima sert plus à racoler les réfractaires qu'à exprimer les revendications. D'ailleurs, ma voisine me dit : *Après, tu vas voir, quand nous arrivons dans le centre, nous allons crier*.



Photos n°17 (en haut) : manifestation contre la nouvelle loi des douanes [le 17/5/99].

Photos n°18 (en bas) : manifestation pour l'application du *Pago Unico Municipal* [le 12/1/98].

Parfois, il arrive que l'on doive courir - en pente ! - pour rattraper le cortège et ne pas laisser d'écart avec le rang précédent. De même, entre les personnes d'un même rang, une distance régulière doit être respectée, ce qui donne plutôt l'apparence d'un défilé militaire que d'une manifestation. Un rang composé de quatre personnes, et pas une de plus, doit occuper le plus d'espace possible sur la chaussée, afin de ne laisser aucune possibilité aux automobilistes de s'engager sur la voie. A plusieurs reprises, la secrétaire générale de l'association rappelle les manifestantes à l'ordre : *Attention, la file ! La file ! Un peu plus devant ! Un peu plus derrière !* Nous arrivons dans l'avenue Montes, aux abords de la place San Francisco, une des places principales de la capitale ; on se rapproche du centre ville, du centre politique et, seulement à partir de ce moment-là, les secrétaires générales commencent à scander les premiers slogans : *Vive le Pago Unico !* Et les manifestants reprennent en cœur, assez faiblement – *Qu'il vive ! - Vive le régime simplifié ! – qu'il vive ! - Vive la fédération de gremiales de La Paz ! – Qu'elle vive ! Vive la Confédération de gremiales ! – Qu'elle vive ! Vive la Centrale Ouvrière ! – Qu'elle vive !*

Un dirigeant ajoute, en alternance : *Les gremiales unis, jamais ne seront vaincus ! Viens, viens, viens. Viens camarade. Ceci n'est pas un défilé, c'est une marche de protestation !*

Alors que le cortège arrive à proximité de la place Murillo, où siègent le pouvoir présidentiel et le parlement, les forces de l'ordre, armées et munies de boucliers et de casques, bloquent l'accès. Le dirigeant crie alors - ce qui n'était pas prévu dans le petit papier distribué - : *A bas le général ! A bas la chambre de députés !* Le cortège ne peut pas non plus accéder à la mairie car les policiers font barrage. Il redescend alors dans l'avenue *Maréchal Santa Cruz*. La foule se disperse par petits groupes : chaque association attend le dirigeant pour qu'il distribue la seconde fiche qui atteste de la présence à la manifestation jusqu'à son dénouement, ceci, bien sûr, pour éviter que certains ne « s'évadent » avant.

Notons que, exception faite des moments où les manifestant(e)s reprennent en chœur les slogans lancés par les dirigeant(e)s, les personnes ne parlent jamais, durant le parcours, des objectifs de la manifestation ; les commentaires ne concernent que la forme, comme, par exemple, l'exigence de la file indienne, la fermeture de la plupart des postes, le caractère fatigant de la marche.

Le déroulement des manifestations est orchestré, discipliné, et la présence massive des vendeuses hautement contrôlée. Le nombre de participants est considérable : par exemple, lors de la manifestation, le 11 janvier 1999, pour l'application du *PUM*, selon le journal *Los*

Tiempos : « 35000 personnes affiliées à la confédération unique de travailleurs *gremiales* de *Bolivia* défilèrent de manière pacifique depuis la place San Francisco jusqu'à leur siège, situé dans la zone San Pedro » [le12/1/99]. Quant au dirigeant de la confédération lui-même, Francisco Figueroa, il évaluait leur nombre à 50000. En tout cas, l'effectif des participants est suffisamment important pour impressionner les autorités et contribuer à la réussite de la manifestation.

Le système de distribution de fiches, l'obligation de payer une amende (s'élevant à 20 *bolivianos* le 12/1/1998) au syndicat pour celles qui ne prennent pas part à l'action collective, rappellent les systèmes de coercition mis en évidence par Mancur Olson, à propos des grèves syndicales aux Etats-Unis dès le XIXe siècle, visant à « empêcher les travailleurs pris isolément de succomber à la tentation de travailler pendant la grève »³⁰.

Toute une série de stratégies empêchant le phénomène du « cavalier seul » décrit par Olson est déployée par les manifestants qui, par exemple, dérobent - insultes s'échangeant au passage - les marchandises des vendeuses restées sur leurs postes de vente. Selon les termes de Guy Bajoit³¹, les systèmes de coercition syndicale décrits visent à réduire le nombre de personnes « apathiques » : « Ces membres que les organisations doivent forcer d'adhérer à leurs activités ou qu'il leur faut attirer en leur offrant des stimulants sélectifs individuels ne sont ni loyaux envers le groupe, ni déserteurs puisqu'ils restent membres, ni protestataires. Ils ne sont ni assez convaincus par les finalités de l'action du groupe pour être loyaux, ni assez audacieux pour s'en aller, ni assez solidaires pour courir le risque de protester. Ils sont apathiques »³².

Les relations enquêtrice/enquêtés lors des manifestations sont elles-mêmes révélatrices du caractère contraignant de cette forme de protestation. La première manifestation à laquelle je peux participer a lieu le 12 janvier 1998. Les raisons pour lesquelles je figure dans le cortège méritent quelques explications. Quand je décide de partir en Bolivie et en parle à mon entourage, en France, je reçois plusieurs coups de fil de personnes qui, ayant appris mon départ de bouche-à-oreille, me demandent d'amener une lettre, un cadeau pour des amis ou de

³⁰ Mancur Olson, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, SOCIOLOGIES, 1978, p. 95.

³¹ Guy Bajoit, « Exit, voice, loyalty... and apathy », *Revue Française de Sociologie*, XXIX, 1988. L'auteur critique et enrichit l'analyse utilitariste des formes de réactions individuelles au mécontentement : à la typologie de Albert Hirschman, *exit, voice et loyalty*, Guy Bajoit ajoute une quatrième dimension, l'*apathe*.

³² *Ibid.*, p. 329.

la famille là-bas. Bien sûr, cette pratique est très courante et représente aussi un moyen de nouer des contacts sur place. C'est ainsi que je fais la connaissance d'une famille bolivienne, dont la femme vend dans les associations *Graneros* (l'après-midi) et *Tumusla* (le matin). Je lui explique mon sujet de thèse et nous nous voyons régulièrement. Un jour, elle me propose de participer à une manifestation : là, je découvre ce mécanisme de coercition syndicale, l'existence des fiches attestant la présence et le caractère « précieux » de ces petits bouts de papier ; elle me demande surtout de conserver la mienne et de l'en faire bénéficier. Cela lui rend service car elle appartient à deux associations distinctes³³. Lors de mon troisième séjour à La Paz, je garde l'habitude de manifester dans les rangs de l'association *Graneros*³⁴.

L'image que les vendeuses ont de moi oscille entre, d'une part, celle de la curieuse, étudiante étrangère, qui, effectivement, veut comprendre les luttes des vendeuses - reprenant en partie la manière dont moi-même je me définis - et celle de la partisane qui participe à la manifestation par solidarité. L'attitude des passants, sur le trottoir, ou de toute autre personne extérieure au cortège, contraste avec celle des vendeuses, habituées à me voir dans leurs rangs. Par exemple, lors de la manifestation du 17 mai 1999³⁵, un journaliste crie en me voyant : *Oh la Gringuita ! Elle devrait porter la pollera*. Une *cholita*, située derrière moi, lui répond, énervée : *Vous devriez plutôt applaudir la gringuita qui est ici. Elle ne doit pas porter la pollera, elle doit rester comme ça*. [note d'observation, le 17/5/99]. Cette réponse reflète les deux perceptions qu'ont les vendeuses de mon statut un peu particulier, à la fois participant aux différentes actions des vendeuses, partisane de leur cause, et différente, extérieure, étrangère et curieuse.

Globalement, elles ont quand même du mal à comprendre que je veuille à tout prix assister à la manifestation alors qu'elles y sont contraintes, et préféreraient parfois y échapper. Quant aux dirigeants de la fédération, ils me remercient de ma participation, percevant ma présence comme un geste de solidarité et satisfaits que la cause qu'ils défendent soit partagée. A leurs yeux, j'ai, bien sûr, un statut à part, n'étant pas soumise au système de contrôle, à l'aide de fiches. Mais les vendeuses m'incitent parfois à en prendre une que je donne à l'une d'entre

³³ Dans ce cas, un membre de la famille ou un proche prend souvent part à la manifestation pour obtenir une deuxième fiche.

³⁴ Il m'est arrivé aussi d'être parmi les vendeuses de la rue Sagarnaga, ou encore à l'extérieur, parmi les passants, pour changer de point de vue.

³⁵ Dont le but est de s'opposer à la promulgation de la nouvelle « loi des douanes ».

elles - et qui sert toujours à quelqu'un -. Il leur est difficile d'imaginer que je participe aux manifestations, sans contrepartie³⁶, ce qui manifeste l'intériorisation du système de contrôle.

Mais pourquoi ce système de coercition syndicale est-il si efficace ? Sur quoi cette autorité puissante de la fédération de *gremiales del comercio minorista* se fonde-t-elle ? Comment expliquer que les vendeuses obéissent à ce point à ses directives ?

Tout d'abord, n'oublions pas que la lutte contre la *doble tributación* représente un enjeu de taille : il s'agit de protester contre une importante charge budgétaire. Et, on l'a vu, la question fiscale est très liée à la défense des espaces de vente. Le paiement de l'impôt apparaît comme une véritable arme, non seulement vis-à-vis des autorités municipales qui menacent régulièrement d'expulser certaines associations de vendeuses de rue, mais aussi à l'égard des riverains qui s'insurgent contre leur présence.

En second lieu, il faut prendre en compte les stratégies de contrôle exercées par la fédération sur les vendeuses. En réalité, ces deux aspects sont liés car les pressions sur les « non participantes » sont d'autant mieux acceptées que le caractère indispensable de la lutte est reconnu par la majorité : autrement dit, le fait que la question fiscale soit liée à l'occupation des espaces de vente favorise le consensus à la fois sur la nécessité de manifester et sur la nécessaire coercition syndicale. La présentation de la revendication comme primordiale, « vitale » est un moyen de légitimer l'usage de la contrainte :

La fédération n'explique pas bien aux gens, ils disent que l'on va nous expulser et rien de plus. Il faut expliquer comment c'est, la patente c'est comme ça, le Pago [Unico Municipal], c'est comme ça. Ils ne savent pas expliquer [Doña Josefa, Asoc11, le 8/1/99].

D'ailleurs, en participant aux manifestations, je suis frappée par l'ignorance de certaines vendeuses de la « base », quant aux objectifs précis de la protestation, et par les décalages entre les perceptions de la « base », et les directives de la fédération. Concernant les manifestations anti-fiscales, si, pour les dirigeants, il s'agit d'obtenir le *Pago Unico Municipal*, afin d'assurer une certaine sécurité aux vendeuses, par exemple, pour Doña Josefa, de la rue Sagarnaga, la manifestation vise à revendiquer l'annulation de l'impôt municipal :

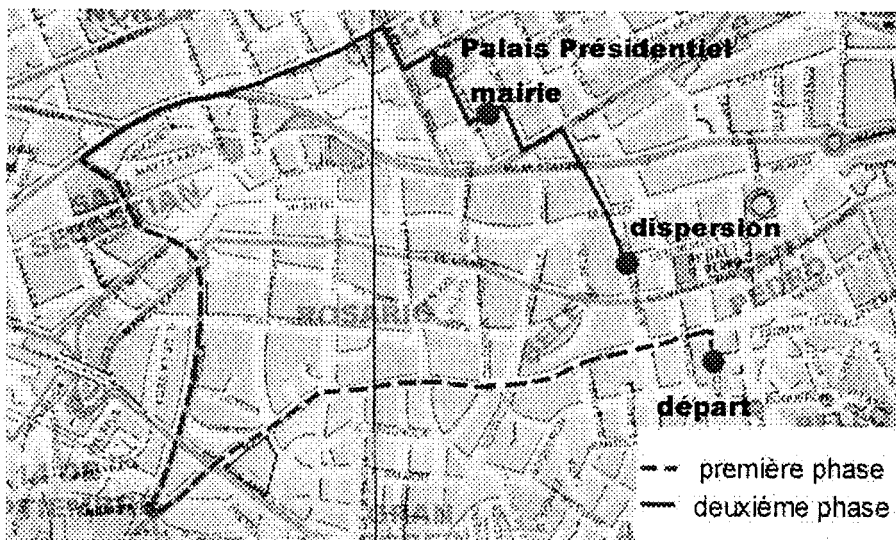
³⁶ Bien sûr je ne parle pas ici du bénéfice que j'ai pu retirer de cette participation, pour ma recherche.

Lundi, il va y avoir une manifestation aussi. C'est pour les impôts, ils disent que c'est déjà signé. En vain nous sortons manifester, en vain : c'est fait, fait, ça y est. Si ce n'était pas signé, ce serait bien, mais si c'est signé, qu'est-ce qu'on peut faire ? L'autre ne va pas l'effacer. Et on sort crier, après, pareil nous payons [Asoc11, le 8/1/99].

Ou bien, par exemple, lorsque je demande à cette ex-ambulante, vendeuse de *frescos*, affiliée à l'association *1^{er} de mayo*, située sur la place San Francisco, « La manifestation d'hier, c'était pour quoi ? » : *Je ne sais pas, nous-mêmes, nous ne savons pas. Le syndicat nous a dit « Il va y avoir une manifestation » et nous y allons. Nous devons obéir : si nous n'y allons pas, on nous punit* [Doña Sonia, Amb17, le 18/5/99].

Généralement, si des vendeuses refusent de manifester pour des objectifs qui ne les concernent pas directement, elles sont minoritaires et dissuadées par les pressions de la majorité : certaines manifestantes vont même jusqu'à jeter des pierres sur les non-participantes, restées sur les postes de vente, comme en septembre 1992, lors d'une protestation contre la politique gouvernementale de Gonzalo Sanchez de Lozada. D'ailleurs, le parcours même des manifestations répond à cette exigence : on l'a vu, dans la première phase du trajet, le but n'est pas de faire pression sur les autorités mais de convaincre - plus ou moins violemment - les vendeuses restées sur leurs postes de vente de rejoindre le cortège. C'est seulement lorsque l'on s'approche de la mairie et du palais présidentiel, qu'il s'agit de se faire voir et entendre du pouvoir, tout en continuant à surveiller les trottoirs, au cas où une vendeuse s'obstine à exercer son activité.

Parcours des manifestations :



Peut-on parler d'absence de mobilisation des vendeuses de rue, dans le sens où elle est obligatoire et où les vendeuses ne participent pas de manière volontaire et spontanée ? Il semble que non. On l'a vu, quand il s'agit de s'organiser pour des enjeux qui concernent directement leur association, relatifs notamment à la défense des postes de vente, les vendeuses se mobilisent jusqu'à la satisfaction de leurs revendications, et on ne trouve pas de système de contrôle comparable. Dans ce cas, les actions collectives des associations particulières utilisent une plus grande variété de formes de protestation : l'occupation jour et nuit de l'espace de vente, la négociation avec les autorités municipales, la grève de la faim. Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer la rigidité formelle des grandes manifestations. D'une part, l'effectif très important des manifestants demande une planification, une « orchestration » plus grande de la protestation. D'autre part, la décision émane de la fédération ou de la confédération et le degré d'implication des vendeuses est moindre : c'est donc l'organisation centralisée de la fédération, et toute la gamme des mécanismes de contrôle qui garantit le succès - en termes de participation - des grandes manifestations.

De manière plus globale, les rapports entre les vendeuses et le syndicat peuvent être perçus comme des échanges de services : la fédération ne peut faire aboutir ses revendications sans la présence massive des « bases », tout comme les associations de *comerciantes minoristas* ne peuvent mener une lutte efficace pour la défense des postes de vente, sans l'appui des représentants de la fédération et de la confédération. D'ailleurs, la fédération est perçue comme un soutien indispensable à l'exercice de la vente, à la fois par les vendeuses elles-mêmes, ainsi que par les dirigeants. Lors des réunions, la métaphore familiale revient souvent pour signifier cette relation d'aide réciproque. Par exemple, lors d'une assemblée générale de l'association de la *feria de Obrajes*, un membre du comité exécutif de la confédération dit :

Quand quelqu'un attaque un bébé, il a la protection de son papa, de sa maman. Quand on attaque l'organisation, avec des statuts, elle a la protection de la fédération, de la confédération, des droits de l'homme [note d'observation, le 22/3/99].

2.2. La fédération des marchés : le recours à la négociation

On peut remarquer que la fédération des marchés utilise la même gamme de formes de mobilisation, en suivant l'ordre suivant : négociation (1997), puis manifestation (1997), grève de la faim (1998), grève (1998), manifestation (1999), négociation (1999). Mais il n'y a pas de progression quant à l'ampleur de la participation, car, mises à part les manifestations, peu fréquentes relativement à celles de la *federación de gremiales del comercio minorista de La Paz*, et la suspension du travail le premier octobre 1998, les vendeuses de la base ne participent pas aux protestations. L'année 1999 est surtout consacrée aux pourparlers entre les dirigeants de la fédération - en réalité, surtout le secrétaire exécutif - et les autorités municipales ; la lutte semble plus reposer sur les facultés de négociation d'un seul homme, accompagné certes des *maestras* et des autres membres du comité exécutif, que sur une participation massive des vendeuses de la « base ». Ces actions semblent plus souples et moins rigides et coûteuses que les grandes manifestations.

Il faut dire que la question fiscale n'a pas les mêmes implications que chez les vendeuses de rue. Pour Doña Paulina, *abarrotera* du marché Sopocachi, la lutte pour le *Pago Unico Municipal* est motivée essentiellement par des raisons financières, alors qu'à ce motif, s'ajoute, chez les vendeuses de rue, la défense des espaces de vente :

Parfois ils [la municipalité] veulent augmenter les impôts très élevés : ils veulent encaisser parfois, comme on dit « triple tributación », alors, cela ne nous convient pas, alors, nous sortons manifester, on ferme le marché parfois, toute la journée, comme ça /.../ Nous allons manifester, les maestras nous dirigent, alors, nous allons à la mairie en manifestant /.../ Nous participons, alors, nous devons être unis, tous les marchés. /.../ Tous les marchés. Parce que nous sommes unies aussi sur cet aspect. Parce que sinon, ça ne nous conviendrait pas, payer le triple. Parfois, on ne vend pas, il n'y a pas de vente. [M10, le 15/1/99].

Ni les vendeuses de marchés, ni même la fédération ne sont à l'initiative de la lutte pour le *Pago Unico Municipal*, mais suivent, à partir de 1997, le chemin tracé par les organisations des vendeuses de rue. Et ceci même dans le choix des dates des manifestations, comme en mars 1999, contre le maire German Monroy Chazarreta :

Les gremiales vont, alors, parfois, nous, nous appuyons : nous sommes du même corps de métier [gremio] aussi, nous appuyons, nous y allons aussi. Parfois, nous obtenons aussi ce que nous voulons [Doña Paula, M9, le 15/1/99].

Trouve-t-on les mêmes systèmes de contrôle de la participation dans les marchés que dans les associations de vendeuses de rue ? Comment peut-on expliquer le moindre recours aux grandes manifestations, faisant appel à l'ensemble des vendeuses de la « base » ?

On rencontre le même système de fiches distribuées pour vérifier l'assiduité des vendeuses, lors des manifestations. Mais certaines développent des stratégies pour échapper aux contrôles. Par exemple, Doña Serena, *verdurera* du marché Camacho, âgée de 83 ans, ne se rend pas aux manifestations, étant donné le privilège des « anciennes » ; elle envoie sa fille qui réussit à n'y participer qu'un minimum de temps :

Je suis fatiguée. Parfois ma fille y va aussi « je vais y aller un moment, je vais là-bas, je vais y être au moment où on reçoit la petite fiche, où ils la donnent. Je vais y aller et je vais la recevoir » [On ne vous dit rien si vous n'y allez pas ?] Ils me connaissent moi, ils ne disent plus rien. Ils se taisent [A1, le 10/6/99].

C'est justement pour empêcher ces stratégies d'évitement que les dirigeants de la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz* distribuent une deuxième fiche, à la fin du parcours, qui empêche certaines manifestantes de quitter les rangs, une fois la « preuve » de la participation remise, au tout début de la manifestation.

Les contrôles relatifs à la participation sont moins stricts dans les marchés : chez les vendeuses de rue, cette fonction revient essentiellement aux secrétaires générales, autorités exclusivement syndicales alors que le rôle des *maestras*³⁷ est ambigu, comprenant également celui d'intermédiaire entre les vendeuses et les autorités municipales. La définition même de leur fonction porte en elle-même les limites d'un éventuel leadership dans les protestations.

Les *maestras* sont moins sévères et tolèrent le fait que certaines vendeuses n'assistent pas à la manifestation. Ainsi, cette *abarrotera* du marché Sopocachi avoue échapper à l'obligation des manifestations :

³⁷ Même si, comme on l'a vu dans le chapitre III, section 2, un des objectifs de la fédération des marchés est justement de remplacer ce système de représentation par celui des secrétaires générales, ce qui est d'ailleurs particulièrement significatif.

Je ne vais jamais aux manifestations, je n'aime pas. Je demande à un de mes enfants d'y aller mais je n'y vais jamais.

Sa sœur, vendeuse de fruits, dont le poste est situé juste à côté, suit la conversation et abonde dans le même sens : *Nous ne sommes pas partisans des manifestations. /.../ Ils lancent des gaz, tant de choses qu'ils font ! Pour éviter tout cela, il vaut mieux ne pas y aller /.../ D'autres aiment participer à cela. Oui, ici, ils vont, plusieurs y vont.*

Et la première de renchérir : *On nous dit « Nous allons te faire payer une amende ». On nous le dit mais nous, nous ne payons pas, nous les supplions, nous leur expliquons que nous ne pouvons y aller parce que nous avons des obligations. Bon, la maestra comprend [Doña Eugenia, M2, le 12/11/98].*

On l'a vu, l'autorité des *maestras* est loin d'être infaillible, elles ne prennent pas toujours leur rôle au sérieux, de peur de se faire des ennemis. Et elles ne s'identifient pas complètement aux objectifs de la fédération. Même si elles ont, théoriquement, une fonction de « meneuses » dans les actions collectives, ce rôle est davantage vécu comme une corvée, une obligation, ce qui n'est pas sans conséquence sur la manière dont elles l'accomplissent.

De plus, le syndicat a d'autant plus de force coercitive qu'il est lié à l'activité commerciale. Les associations et la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz* sont deux organisations de type syndical, d'une même structure pyramidale et hiérarchique, qui voient le jour pratiquement en même temps. Les premières associations ont été créées en 1954, comme l'explique Doña Ximena, membre du comité exécutif de la fédération, par ailleurs, ex-secrétaire générale d'association :

Mon syndicat, c'est le « Syndicat de vendeurs de pastilles et branches annexes », c'est un syndicat qui a fondé cette fédération. Elle est aussi ancienne, mon organisation, et maintenant cette année, nous avons fêté nos 44 ans, comme la fédération [Asoc3, le 2/12/98].

Si les associations fleurissent à partir des années 70 mais surtout 80 sur tout le territoire de la capitale, c'est que l'appartenance à une association syndicale est une des conditions du droit de vendre. C'est donc un argument de taille : ne pas participer aux actions collectives, aux réunions, c'est risquer de se mettre à dos le syndicat et donc la suspension du poste de vente.

Quant à la fédération des marchés couverts de la capitale, elle est créée récemment, en 1996, et se rajoute à une forme d'organisation déjà existante, le *maestrerio*, de type municipal. Même si la fédération tente de transformer ce système d'inspiration coloniale en structure syndicale, où les marchés seraient dirigés par des secrétaires générales, comme chez les vendeuses de rue, le *maestrerio mayorazgo* est encore bien ancré. On a donc deux types d'organisations, assez incompatibles et l'adhésion à la fédération ne conditionne en aucune manière le droit de vendre. On comprend donc que la force coercitive est moins importante et que la fédération se trouve plutôt dans une logique où elle cherche à gagner une légitimité parmi la base ; elle ne peut pas trop contraindre les vendeuses et doit, par exemple, multiplier les gratifications, en allant dans les fêtes des marchés. C'est ainsi que, lors de la *posesión* des nouvelles *maestras* du marché Strongest, le secrétaire exécutif de la fédération remet des diplômes aux dirigeantes pour *leur bonne gestion et leur combativité pour le marché* [notes d'observation, le 30/7/99]. Il s'agit par là de renforcer l'adhésion des *maestras* à la structure syndicale et de les écarter au maximum de leur fonction de « représentantes municipales ».

La fédération des marchés recourt donc beaucoup moins aux manifestations massives, engageant la participation des vendeuses de la « base » que celle des vendeuses de rue. Lors des négociations, on l'a vu, un membre du comité exécutif prend en note la liste des présents [note d'observation, le 7/5/99] ; de cette assiduité dépend l'appui de la fédération en cas de réclamation des vendeuses, comme l'explique Doña Rosa, *maestra* du marché Sopocachi : « *toi, tu ne venais pas aux réunions, alors, en dernier !* » [M4, le 21/11/98].

Le contrôle de la participation est donc plus lié à des mesures incitatives qu'à de véritables sanctions, telles que le paiement d'une amende, comme chez les vendeuses de rue. En effet, il est moins permis à la fédération des marchés de faire pression sur les vendeuses et ce degré moindre de coercition est corrélé à l'absence de lien direct entre l'activité commerciale et l'activité syndicale.

Conclusion

En résumé, la fédération des marchés a moins recours aux grandes manifestations car elle n'a pas la même force de contrainte que la fédération des vendeuses de rue : elle peut moins faire appel aux vendeuses de la base de façon renouvelée, l'activité commerciale n'étant pas

assujettie à la participation aux actions collectives impulsées par la fédération. Nous pouvons faire un parallèle avec l'étude de Fanch Elegoët, sur les organisations syndicales des producteurs d'artichauts en Bretagne. L'auteur décrit tout un système de contrôle pour empêcher l'exportation des drageons (plants d'artichauts) hors de Bretagne par une minorité qui briserait les bénéfices de la culture d'artichauts par l'ensemble des producteurs. Le syndicat met en place une structure locale, le « quartier », composé de 12 à 20 fermes, qui doit élire un responsable, le « chef de quartier » : « Ainsi, on contraint les producteurs à adopter une stratégie collective et on met fin au raisonnement que chacun, individuellement, pourrait tenir »³⁸. Lors des réunions de « quartiers », on invite chaque producteur à s'engager sur l'honneur, à ne pas exporter de drageons et diverses sanctions sont mises en place pour les plus réfractaires : « Le responsable de quartier doit alors tenter avec quelques voisins, ou tous si cela est nécessaire "une ultime démarche de persuasion chez la personne entêtée". En cas d'échec, le récalcitrant est informé des décisions prises le 10 février³⁹ à Berven, à savoir la radiation des organismes mutuels et coopératifs et l'exclusion des réseaux d'entraide ; la mise à l'index dans le quartier, y compris en cas de pépins sur sa ferme - en excluant cependant "les cas de force majeure mettant en cause la vie des humains" - ; "la désignation du vendeur, sans le publier ni l'afficher, homme que l'on montre du doigt dans les rues avec parfois des écriteaux à sa charge de légumes" ; et enfin "les tracasseries de toutes natures brimant le récalcitrant : le dégonflage des pneus (par la valve), sucrer l'essence, mouiller le delco" »⁴⁰. Ainsi, un ensemble de mesures est appliqué pour dissuader celui qui serait tenté de jouer un jeu individuel : « on estime donc que les actions qui amènent des profits collectifs doivent être supportées collectivement. On refuse ces "free-riders" qui participent aux bénéfices tout en refusant de partager les coûts »⁴¹. Et ces systèmes de coercition syndicale sont d'autant plus efficaces que le syndicat permet de définir la place des producteurs d'artichauts dans le marché, qu'il est directement lié à l'activité économique et que l'appartenance à la structure syndicale détermine par ailleurs l'affiliation aux organismes mutuels et coopératifs ; bref, que l'adhésion à une organisation syndicale conditionne la manière dont s'exerce le travail. De plus, cette étude montre l'efficacité de la décentralisation de la responsabilité des contrôles, au niveau le plus local possible, celui du « chef de quartier ». Ceci nous rappelle étrangement le

³⁸ Fanch Elegoët, *Révoltes paysannes en Bretagne. A l'origine de l'organisation des marchés*. Plabennec, Editions du LEON, 1984, p. 152.

³⁹ 1959

⁴⁰ *Ibid*, p. 153.

⁴¹ *Ibid*, p. 468.

rôle des secrétaires générales d'associations de vendeuses de rue de La Paz, responsables des fiches, des amendes : si leur autorité est globalement admise, c'est justement parce que l'appartenance à l'association est une des conditions du droit de vendre dans la rue.

Plus précisément, on peut aussi penser que les contrôles exercés par la *federación de gremiales del comercio minorista* sur les manifestant(e)s sont d'autant plus acceptés par la majorité que les acteurs se sentent impliqués par les enjeux de la lutte. Autrement dit, la contrainte est intériorisée car la majorité adhère à la cause défendue. Relativement à la question fiscale, la fédération des vendeuses de rue a un argument de taille pour persuader les affiliées de l'utilité de manifester pour le *Pago Unico Municipal*, en le présentant comme une garantie pour la défense des postes de vente et, comme le dit Fanch Elegoët, « le succès de toute action collective dépend largement bien sûr de la détermination des militants et de l'énergie investie dans la bataille »⁴². On ne retrouve pas le même enjeu pour la fédération des marchés couverts : certes, la lutte pour le *Pago Unico Municipal* est associée à la nécessité de rénovation des marchés, à la réduction des dépenses fiscales et donc à l'augmentation du budget familial, mais elle n'est en aucun cas liée à l'existence même du poste de vente, en tant que source de travail.

Bref, concernant la fédération des marchés de La Paz, le moindre degré de coercition syndicale, l'absence de lien direct entre l'organisation syndicale et l'activité commerciale, ainsi que le caractère moins crucial de l'enjeu de la lutte fiscale peuvent expliquer, semble-t-il, l'utilisation beaucoup moins fréquente des formes de protestation mettant en scène l'ensemble des vendeuses de la « base » et le recours plus important à la négociation, par le truchement des *maestras mayores*.

Autrement dit, l'utilisation de cette protestation moins « massive » s'expliquerait par l'incapacité à mettre en mouvement toutes les vendeuses de la base, de façon répétée : Nous ne pouvons pas être en train de faire des manifestations permanentes [Dirigeant de la *federación de los mercados de La Paz*, M13, Le 8/2/99].

Mais, à vrai dire, la fédération des marchés couverts a-t-elle besoin de déployer autant de force de mobilisation que la *federación de gremiales del comercio minorista* de La Paz ?

La lutte pour la revendication d'un nouveau système fiscal est impulsée par l'organisation des vendeuses de rue et s'étale sur près de quinze ans, pendant lesquels, à force de manifestations

⁴² *Ibid*, p. 473.

et négociations, elle parvient finalement à ses fins. Quant à la fédération des marchés, elle bénéficie de tous les acquis, de toutes les batailles pour la mise en place d'un autre système fiscal, avec toutes les remises en cause que cela suppose. Autrement dit, ses actions visent plutôt à la transposition, dans un autre secteur de vendeuses, d'une mesure déjà acquise. L'objectif de ses lutes est l'acceptation d'un système fiscal, dans l'univers des marchés couverts, alors que, pour les vendeuses de rue, il s'agit de construire un nouveau système fiscal, ce qui confirme le caractère avant-gardiste des lutes des organisations syndicales de vendeuses de rue parmi les commerçantes de La Paz.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

Les trois types de vendeuses offrent trois rapports à la mobilisation distincts pour lesquels les mécanismes d'identification, l'organisation, le contexte politique se mêlent et se combinent de manière différente.

Les ambulantes : la protestation infructueuse

Les ambulantes ne se distinguent pas foncièrement des deux autres types de vendeuses du point de vue de leur trajectoire, ni même de leurs caractéristiques biographiques : elles sont, pour la plupart, elles aussi, seules responsables de leur foyer ; leurs parcours antérieurs à la vente se caractérisent par une certaine diversité, tout comme les vendeuses de rue regroupées en association ; elles portent, pour la plupart, la *pollera*, parlent l'*aymara* en plus de l'espagnol. Autrement dit, ce qui les différencie surtout, c'est l'absence de ressources - d'appartenance à une organisation, d'alliés... - qui empêche la construction de la protestation et la constitution d'un tissu de significations valorisantes, de mécanismes d'identification au service de l'action collective. Les identifications maternelles, professionnelles et ethniques semblent latentes dans le sens où, comme pour les autres vendeuses, certaines caractéristiques objectives communes existent : elles sont dotées d'une certaine homogénéité qui pourrait servir de base à la construction d'un « nous » autour d'une revendication commune, la conquête de poste de vente. Ainsi, l'organisation apparaît, là encore, comme cruciale, comme une porte ouverte à l'expression de multiples justifications et identifications latentes. Tout se passe comme si l'impact de l'organisation était cumulatif : le fait de détenir cet atout ne s'ajoute pas seulement aux précédents ; il influe sur tous les autres pour les renforcer. Mais l'absence d'alliés et le contexte organisationnel sont aussi à prendre en compte. En effet, l'incapacité des ambulantes à mener une protestation fructueuse s'explique surtout par le

mode d'organisation des autres vendeuses et notamment par les conquêtes juridiques des vendeuses de rue organisées, interdisant de nouvelles installations postérieures à 1994.

Les vendeuses de marchés : la protestation conservatrice

Chez les vendeuses de marchés, les mécanismes d'identification sont bien ancrés, mais l'organisation syndicale est moins importante que chez les vendeuses de rue. Par ailleurs, l'activité commerciale y est plus stable. Les luttes sont moins fréquentes que chez les vendeuses de rue et aussi moins intenses que celles-ci. Plusieurs raisons peuvent être évoquées. Tout d'abord, les menaces sont moins importantes, et moins répétées ; il y a donc moins de raisons de se battre : généralement, les vendeuses de marchés se mettent en mouvement pour la préservation de leurs acquis, dans la mesure où leur source de travail n'est pas remise en cause. En second lieu, les marchés couverts sont des formes commerciales anciennes et les vendeuses n'ont pas à lutter pour conquérir leur légitimité, en tant qu'interlocutrices, ce qui expliquerait également la moindre nécessité de recourir à la protestation et l'utilisation plus fréquente de la négociation. Enfin, la spécificité des protestations de chaque type de vendeuses ne peut-être mise en lumière qu'en examinant les relations avec les autres types de vendeuses : dans le cas d'enjeux communs, c'est aussi parce que les luttes des *gremiales* sont particulièrement fréquentes, intenses et fructueuses que les vendeuses de marchés couverts peuvent se contenter de formes de protestation moins « lourdes », comme dans le cas des luttes relatives au régime fiscal.

Les vendeuses de rue : la protestation conquérante

Toutes les conditions sont réunies pour expliquer l'émergence et le succès des luttes de ce type de vendeuses. On a une « menace » maximale, la remise en cause des espaces de vente : les vendeuses luttent pour le maintien des sources de travail et pour la subsistance familiale. Face à cela, on a la construction de mécanismes d'identification pour revendiquer la légitimité de l'occupation de l'espace, plus précisément de la rue, et par conséquent, le droit à protester. C'est aussi le type de vendeuses pour lequel on a une grande capacité de rassemblement, en raison d'un degré élevé de coercition syndicale. L'organisation syndicale est centrale, englobante et conditionne la possibilité de l'activité commerciale, la stabilise et la régule, en définissant les normes, les sanctions relatives à l'exercice de la vente, dans la rue. De plus, le

contexte de crise économique, à partir des années 80, entraîne une véritable explosion du nombre de vendeuses *callejeras*, en l'absence d'autres sources de travail. Nous sommes face à la création d'un électorat, auquel les partis politiques ne peuvent rester insensibles. Dans un environnement local de grande rotation des gouvernements municipaux, les divers partis, en quête de reconnaissance et de pouvoir, peuvent céder aux revendications des vendeuses, dans l'espoir d'un soutien électoral en retour.

CONCLUSION GENERALE

Pour saisir les conditions d'émergence et de succès des luttes des vendeuses, il faut prendre en compte trois types de variables interdépendantes : les variables contextuelles, les variables organisationnelles et celles qui sont relatives aux acteurs eux-mêmes. Pour conclure, je reprendrai chacun des facteurs favorables à la mobilisation des vendeuses, à ces trois niveaux, en m'efforçant de montrer leurs interactions.

1. Le contexte économique et social

Certains facteurs propices à la mobilisation s'inscrivent sur le long terme : Doug Mac Adam montre que la réussite du mouvement des droits civiques aux Etats Unis, dans les années 60, tient en partie à la conjoncture socio-économique entraînant la migration importante de population noire jusque dans les Etats du Nord et la création d'un « électorat noir », auquel ne sont pas indifférentes les autorités politiques, républicains et démocrates se disputant le pouvoir¹. De la même manière, les protestations des vendeuses ont des origines économiques et sociales plus ou moins lointaines. La Bolivie est touchée par la crise économique dans les années 80, et la détérioration de l'emploi, accentuée par la politique économique nationale : en 1985, le gouvernement de Paz Estenssoro entame une Nouvelle Politique Economique

¹Doug Mac Adam, *Political Process and the Development of Black Insurgency 1930-1970*, Chicago, The University of Chicago Press, 1982.

néolibérale qui finit d'épuiser le schéma d'accumulation minière étatique, mis en place à partir de la révolution nationale en 1952, sur lequel reposait une grande partie de l'économie.

L'Etat perd son rôle de régulateur de l'économie. Le licenciement de plusieurs milliers de mineurs², la fermeture ou la privatisation des entreprises publiques réduisent considérablement les sources de travail et se traduisent par la croissance du secteur « informel ». Selon Eliana Castedo Franco et H.C.F. Mansilla, « les conséquences sur le marché du travail de la politique économique menée impliquent la présence de ce secteur, qui remplit une fonction importante d' « amortisseur » des conflits sociaux dûs au chômage massif causé par le programme de stabilisation »³. Cette réduction des sources de travail existantes s'accompagne de l'absence de création d'emploi. Comme le montre Silvia Escobar de Pabón, « la capacité réduite des entreprises à générer des emplois, conjuguée au rythme croissant de l'offre de travail, stimulé par de forts courants migratoires en direction des villes, ont entraîné une présence quantitative croissante des secteurs semi-industriel et familial, et particulièrement de ce dernier, dans l'appareil productif et l'emploi de toutes les villes du pays »⁴. L'exode rural traduit une pauvreté croissante dans les campagnes et une détérioration des conditions de vie des paysans. Comme le montre Carlos Arze, outre l'extrême concentration des terres, le manque d'équipements, énergétiques ou d'irrigation dans les campagnes, la politique économique menée à partir de 1985 contribue indubitablement à la paupérisation de la population rurale, à travers la libéralisation commerciale, la détérioration des termes de l'échange et l'absence de protection des agriculteurs⁵. Ces migrants d'origine rurale viennent grossir les rangs des « travailleurs à leur propre compte » de la capitale et, tout particulièrement, dans la branche commerciale⁶, occupée le plus souvent par des femmes. Ainsi, trois phénomènes se combinent pour expliquer la prolifération du « Secteur Informel Urbain » : « l'expulsion de travailleurs des secteurs « formels », l'augmentation de la migration rurale et les flux de nouveaux travailleurs »⁷. Les familles migrent vers La Paz,

² La COMIBOL [Corporation Minière Bolivienne] ne compte plus que 6000 ouvriers en 1989, alors qu'elle en occupait 27 000 en 1985, Eliana Castedo Franco et H.C.F. Mansilla, *op. cit.*, p. 25.

³ Eliana Castedo Franco, H.C.F. Mansilla, *Economía informal y desarrollo socio-político en Bolivia*, La Paz, Cebem, 1993, p. 21.

⁴ Silvia Escobar de Pabón, « Ajuste estructural, empleo y sector informal urbano », *Opinión y análisis*, La Paz, mai 1992, p. 59.

⁵ Carlos Arze, *Los saldos del Ajuste en el Escenario Laboral*, La Paz, CEDLA, 1995, p. 9.

⁶ Rappelons simplement qu'entre 1985 et 1991, le nombre d'actifs occupés dans le *comercio minorista* a presque doublé à La Paz et l'Alto, passant de 65 163 à 122 403. Cf. Bruno Rojas, *La batalla por las calles*, La Paz, CEDLA, 1992, p. 6.

⁷ Carlos Arze, *op. cit.*, p. 7.

dans l'espoir de trouver du travail : on assiste à une explosion du nombre de *comerciantes minoristas* qui s'inscrivent dans un processus migratoire. Cette incapacité du marché à générer des sources de travail perdure jusqu'à aujourd'hui. Autrement dit, la prolifération des espaces de vente n'est pas une réponse passagère à une situation ponctuelle dans les années 80 ; l'installation des vendeuses est durable.

Les luttes pour la défense de l'activité commerciale sont à resituer dans le contexte économique particulier dans lequel elles naissent : l'argument de la subsistance familiale pour la défense des postes de vente a d'autant plus de poids, d'impact, de résonance que la politique économique n'offre pas d'alternative ; les revendications des vendeuses sont d'autant plus crédibles que le gouvernement ne parvient à enrayer le chômage structurel.

Ce contexte de crise économique n'est pas sans conséquence sur l'univers syndical bolivien, chapeauté jusque là par les syndicats des mineurs. Le déclin du syndicalisme en Bolivie s'explique notamment par le délitement de l'industrie minière, qui forme jusque là le « noyau central » de la Centrale Ouvrière Bolivienne, créée en 1952, peu après la Révolution nationale. L'affaiblissement de la COB s'explique, en partie, par sa difficile adaptation aux transformations du monde du travail, restant attachée à un schéma marxiste traditionnel centré sur le secteur secondaire, marqué par la relation de dépendance patron/ouvrier, et sous-estimant la croissance du secteur tertiaire et la prolifération du travail non salarié. La crise économique, en touchant de plein fouet l'emploi, touche en même temps les syndicats, en tant qu'organismes centrés sur la défense de la classe travailleuse. De plus, à partir du retour de la démocratie, en 1982, le rôle éminemment politique de la Centrale Ouvrière s'affaiblit : les partis politiques prennent la place, occupée jusque là par la COB, d'intermédiaires entre la société civile et le gouvernement. La Centrale Ouvrière ne parvient plus à jouer son rôle politique dans un Etat démocratique⁸. Les vendeuses doivent se créer un espace en tant qu'interlocutrices à part entière, au moment où les organisations syndicales traditionnelles, classistes, perdent de leur efficacité, et ont à inventer une identification autre que celle de classe. Les mécanismes d'identification des vendeuses comblent un vide lorsque les modes de représentations des travailleurs sont, en quelque sorte, en panne d'identité. Les protestations des vendeuses sont donc indissociables du contexte économique et social dans lequel elles germent.

⁸ René Antonio Mayorga, *Crisis del sindicalismo en Bolivia*, La Paz, Flacso, 1987.

2. Le contexte politique

Au niveau national, le retour de la démocratie, en 1982, invite à s'interroger sur la représentation politique des divers secteurs sociaux de la société, en élargissant le champ de participation à la vie politique du pays. Ce nouveau contexte entraîne notamment la multiplication des partis politiques se disputant l'accès au pouvoir, tant au niveau national que municipal. De manière apparemment paradoxale, c'est aussi au moment où une plus grande liberté est laissée à l'expression de revendications syndicales, que le rôle politique du syndicalisme traditionnel chapeauté par la COB s'affaiblit car celle-ci ne réussit pas la conversion de sa fonction éminemment politique dans le contexte démocratique. Comme le montre Bruno Rojas⁹, dans ce contexte de plus grande ouverture politique¹⁰, les organisations de vendeuses peuvent devenir des espaces critiques de la politique économique libérale et faire preuve d'un certain potentiel démocratique¹¹, en participant à la consolidation de la démocratie, dans le sens d'une expression de tous les citoyens.

C'est ce que montre le contexte local de La Paz. La fédération des *gremiales* fait preuve d'une maîtrise du contexte politique pour l'aboutissement de ses revendications, ce qui manifeste plus largement une capacité à agir dans le jeu démocratique, et même à en tirer profit. Les équipes municipales restent rarement plus d'un an à la tête de la municipalité ; cette grande instabilité politique contribue à la quête de reconnaissance et d'appuis électoraux. La vulnérabilité des dirigeants politiques au pouvoir les incite donc à satisfaire les revendications des vendeuses, en tant qu'électorat potentiel à prendre en compte. En même temps, cette rotation politique rapide représente un véritable obstacle à l'application de mesures acquises par les organisations de vendeuses. En devançant le calendrier des négociations, en prenant l'initiative des échéances dans le rapport de force avec les autorités municipales, la fédération

⁹ Bruno Rojas, José Baldivia, « Artesanos y comerciantes minoristas en la democracia boliviana », *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, CEDLA, Fundación, Mileno, 1995.

¹⁰ Sidney Tarrow, *Power in Movement Social. Movements, Collective Action and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, p. 86. L'auteur s'intéresse notamment au lien entre le développement d'actions protestataires et le degré d'ouverture des régimes politiques.

¹¹ Rappelons que Bruno Rojas définit le potentiel démocratique comme « la capacité de participation et d'influence d'un secteur social dans le processus de construction et de consolidation de la démocratie ». La démocratie est ici à prendre dans un sens large, qui dépasse le champ habituel du vote et des partis politiques : l'auteur s'intéresse là à la structure organisationnelle d'un acteur social, à ses actions, ses propositions, ses discours politiques et son articulation avec d'autres acteurs de la démocratie. Cf. Bruno Rojas, *op. cit.*, p. 104.

de *gremiales* parvient à gagner du temps et obtenir ainsi la concrétisation d'accords convenus avec la mairie, comme lors des luttes relatives au système fiscal. Si les organisations parviennent à tirer profit des changements rapides des gouvernements municipaux de La Paz, c'est aussi parce que cette instabilité politique contraste avec la permanence¹² de l'organisation syndicale des vendeuses.

Il est difficile d'isoler l'impact du contexte politique tant les liens avec les autres variables, et particulièrement la variable organisationnelle, semblent étroits. Les dirigeants de la fédération de *gremiales* sont eux-mêmes liés à la sphère politique : Walter Garcia est conseiller suppléant de Julio Mantilla, du parti MPP, et Francisco Figueroa est député du parti UCS. Quant à Genaro Torrez, secrétaire exécutif de la fédération des marchés, il n'occupe pas - à ma connaissance - de fonction politique¹³. Il faut rappeler que l'élément principal sur lequel les alliances syndicat/parti politique se nouent concerne l'espace de vente, objet de chantage, de promesse de soutien électoral en échange de la garantie d'un poste dans la rue. Or, cette question ne concerne pas les vendeuses de marchés. Le contexte politique est donc difficilement dissociable de l'organisation des *gremiales* car les dirigeants syndicaux sont eux-mêmes liés aux partis politiques et ces alliances sont à considérer comme une « ressource »¹⁴ dont dispose l'organisation elle-même. Même si l'on peut distinguer le contexte général, électoral, politique de la municipalité de La Paz, désignée par les associations de vendeuses de rue comme l'adversaire principal, et les relations établies entre les membres de partis politiques et les dirigeants syndicaux, les deux processus relèvent d'une même logique, la recherche par les dirigeants politiques de soutiens électoraux. Les alliances syndicat/partis politiques montrent que les dirigeants politiques ne sont pas indifférents à l'appui des vendeuses ; ces coalitions témoignent de certaines « opportunités politiques »¹⁵.

Certes, l'instabilité politique semble bénéficier davantage aux vendeuses de rue qu'à celles des marchés, mais elle leur porte indirectement ses fruits puisque, d'une certaine manière, en favorisant le succès des protestations impulsées par la fédération de *gremiales* en matière

¹² D'ailleurs, « selon un diagnostic réalisé par le CEDLA [*Centro de Desarrollo Laboral y Agrario*] en 1991, l'état d'organisation des *comerciantes minoristas* reflétait une situation salubre, avec une structure organisationnelle solide, un fonctionnement économique relativement stable, une direction active et des objectifs communs clairement établis », *Ibid.*, p. 149.

¹³ Cela ne veut pas dire qu'il soit dénué d'affiliation partisane.

¹⁴ Dans le sens de la théorie de la mobilisation des ressources.

¹⁵ Doug Mac Adam, *op. cit.*

fiscale, elle permet que l'application des mesures acquises soit aussi revendiquée dans les marchés couverts.

Enfin, les circonstances politiques favorables à l'aboutissement des demandes des vendeuses ne sont pas sans lien avec le contexte social : les vendeuses de La Paz s'inscrivent dans un processus migratoire, parlent *aymara*, pour la plupart, portent la *pollera* et sont qualifiées de *cholas*. Certains partis politiques populistes, tels que CONDEPA s'appuient d'ailleurs sur cette « identité *chola* ». Autrement dit, c'est la rencontre entre certaines circonstances socio-économiques - le flux migratoire vers La Paz, la croissance du nombre de *comerciantes minoristas* - et un contexte politique particulier - le retour de la démocratie, l'instabilité politique, les jeux d'opposition entre partis politiques - qui favorise la réussite des protestations des vendeuses.

Ainsi, ce n'est qu'en examinant le contexte singulier au sein duquel se combinent des circonstances favorables que l'on peut trouver certaines explications relatives aux conditions d'émergence et de succès des luttes des vendeuses.

3. Etre organisé

3.1. Les leaders, les alliés

Si la présence de caractéristiques communes est un facteur favorable à la mobilisation, elle ne suffit pas à transformer les intérêts latents en enjeux de luttes. L'appartenance à une organisation, l'existence d'alliés et de ressources matérielles (comme la disposition d'un local, par exemple), constituent des facteurs indispensables à la mobilisation des vendeuses. Les marchés couverts, tout comme les vendeuses de rue regroupées en associations, disposent d'organisations pyramidales dotées de représentants des intérêts de la « base », respectivement les *maestras* et les secrétaires générales. Puis, au niveau supérieur on trouve les fédérations, et, enfin, pour les vendeuses de rue, la confédération nationale.

Les deux leaders principaux des fédérations se distinguent par leur niveau d'études : Genaro Torrez, secrétaire exécutif de la fédération des marchés, a terminé le cycle *Primario* [jusqu'à l'âge de 15 ans] puis a dû quitter l'école, faute de ressources économiques, alors que Walter Garcia a suivi des études universitaires, en Sociologie. Il a le rôle de coordonnateur du comité exécutif de la fédération de *gremiales*. Celle-ci est un lieu d'échanges d'informations où les membres du comité exécutif jouent le rôle de conseillers auprès des secrétaires générales et des vendeuses de la « base » ; ils se rendent aussi dans les associations pour régler divers conflits avec les *dueños de casa*. Walter Garcia intervient en dernière instance, pour valider les réunions, pour régler les conflits les plus épineux, pour « conscientiser » les dirigeants d'association. Il a aussi un rôle de représentation de la fédération vis-à-vis des autorités municipales. Il ne se rend à la fédération qu'en soirée pour tenir une permanence. En général, les vendeuses l'attendent, l'honorent de compliments à son arrivée, tel une star longuement attendue. Il est surtout entouré d'un ensemble d'experts, membres du comité exécutif, spécialisés dans les questions juridiques, d'anciens fonctionnaires du ministère du travail, beaucoup plus présents que lui à la fédération, et de femmes qui ont plus en charge le lien avec la « base », majoritairement féminine. Au contraire, le comité exécutif de la fédération des marchés semble surtout incarné par la personne de Genaro Torrez, secrétaire exécutif : beaucoup plus présent, il tient les permanences l'après-midi, dans un local exigü où aucune autre activité n'est possible. Si les *maestras* se rendent à la fédération des marchés, c'est uniquement pour avoir le soutien du secrétaire exécutif qui dirige complètement les actions collectives. Genaro Torrez s'entoure aussi d'un expert en architecture, d'un allié avocat, et il est présent dans toutes les actions de la fédération. Le nombre supérieur d'associations rattachées à la fédération de *gremiales* impose la délégation de certaines tâches vers d'autres membres du comité exécutif. De plus, une partie importante de fonctions, concernant la régulation l'activité commerciale, incombent aux dirigeants de la fédération de *gremiales*. Par exemple, les secrétaires de *conflictos* règlent non seulement les affrontements entre les associations et les riverains ou la municipalité, mais également les tensions existantes entre les vendeuses d'une même association au sujet de la répartition de l'espace de vente. Et tout ceci ne concerne pas la fédération des marchés.

Autrement dit, l'organisation de la fédération de *gremiales* est beaucoup plus englobante, au niveau du nombre de fonctions assignées au comité exécutif, et les réunions y sont plus

fréquentes. En effet, l'activité syndicale vise, pour une part, à réguler l'activité commerciale, dans le temps et dans l'espace, ce qui est moins le cas pour la fédération des marchés, puisque les normes relatives à la vente y sont plus enracinées, en raison de l'ancienneté de cette forme commerciale.

La fédération *de gremiales* dispose également d'alliés qui constituent une « ressource » indispensable ; certains dirigeants syndicaux nouent des alliances avec les dirigeants de partis politiques, ainsi qu'avec d'autres organisations syndicales, comme la fédération *de juntas de vecinos* et la fédération des chauffeurs. Enfin, l'appui de la confédération nationale de *gremiales* permet de coordonner les actions de plus ample portée, au niveau national. Si la fédération des *marchés de La Paz* noue également des contacts avec la fédération des chauffeurs, sa relation étroite avec la fédération de *gremiales* est décisive : on a pu s'en rendre compte lors de la mobilisation pour l'application du *Pago Unico Municipal*. En cas de luttes conjointes, l'organisation syndicale des marchés récolte indirectement les fruits des alliances tissées par l'organisation *gremial*.

3.2. Les réunions, les fêtes

L'organisation et les mécanismes d'identifications sont à tel point imbriqués qu'il est parfois difficile de les dissocier. Par exemple, lors des réunions observées, les interventions alimentent sans cesse les croyances communes, les processus de construction d'un « nous » qui, à leur tour, renforcent continuellement la légitimité de l'organisation. Les nombreux rituels, relatifs à la prise de parole, au déroulement des réunions, aux modalités de prises de décisions, concernent à la fois l'organisation, – ils en définissent les règles de fonctionnement, la légitimité des leaders – et constituent des codes de reconnaissance propices à la cohésion parmi les vendeuses.

De même, les fêtes sont planifiées par les dirigeants d'organisations - *maestras*, secrétaires générales, membres du comité exécutif - ; elles font partie de la vie des organisations, la ponctuent, se déroulent parfois à la suite d'une réunion, ou d'un rassemblement. Les dirigeants des fédérations ont bien conscience de l'enjeu stratégique qu'elles représentent et en ils font un usage instrumentalisé : par exemple, la célébration de la fête des mères

témoigne de la volonté de renforcer certains mécanismes d'identifications, propices à la « combativité » des vendeuses.

Les fêtes ont un ton plus syndical dans les associations de vendeuses de rue. Lors des changements de *maestras*, elles ont lieu dans les marchés, où les autorités municipales sont invitées au même titre que les dirigeants syndicaux, essayant de se frayer une place, alors que les associations louent un local ; c'est l'occasion de rendre hommage aux dirigeants de la fédération (à travers la remise de cadeaux, le don de colliers de fleurs....) qui valident le nouveau *directorio*. Au niveau supérieur, la fédération de *gremiales* est à l'initiative de l'organisation de nombreuses fêtes, soit au siège de la fédération, soit dans un local loué pour l'occasion, comme pour son 44^{ème} anniversaire, où les secrétaires générales sont conviées. Cette démarche renforce l'adhésion des vendeuses à la fédération. Globalement, la relation plus étroite entre les vendeuses de rue et la fédération s'explique par le lien entre les activités syndicale et commerciale : la relation de dépendance vis-à-vis de l'organisation syndicale est plus forte, puisque l'adhésion conditionne le droit de vendre, alors que, dans les marchés, la fédération n'a qu'un rôle de défense des vendeuses, dans un contexte de menaces municipales moins fréquentes et moins intenses.

3.3. La coercition syndicale

Les systèmes de coercition syndicale, tels que le contrôle des participantes par des fiches, les amendes à régler par celles qui ne prennent pas part aux manifestations, les pressions exercées par la foule sur les réfractaires – les jets de pierre, la confiscation des marchandises exposées à la vente... –, sont aussi propices à la mobilisation. Et s'ils existent chez les deux types de vendeuses organisées, ils sont plus forts chez les vendeuses de rue, en raison, là encore, du lien de dépendance de l'activité commerciale vis-à-vis de l'organisation syndicale. De plus, ce sont les secrétaires générales d'associations et les *maestras* des marchés qui ont pour charge de veiller à la participation de toutes les vendeuses et, alors que les premières occupent une charge uniquement syndicale, les secondes ont un rôle plus ambigu, à la fois d'intermédiaires entre les vendeuses et la fédération des marchés et de responsables de l'ordre et de la discipline, selon les normes municipales.

Lors des manifestations impulsées par la fédération *de gremiales*, la contrainte exercée sur les manifestantes est telle que l'on peut se demander si, finalement, elle n'est pas le facteur prépondérant pour expliquer la mobilisation des vendeuses de rue. Leurs luttes seraient complètement orchestrées du haut de la pyramide syndicale et la participation des vendeuses proviendrait du résultat d'un calcul coûts/avantages. Mais l'analyse des enjeux de lutte divers montre que, lorsqu'une association particulière se bat pour la défense des postes de vente, les vendeuses se mobilisent jusqu'à la satisfaction de leurs revendications, sans qu'il existe de système de contrainte comparable à celui qui est employé lors des grandes manifestations, mettant en scène l'ensemble des affiliées de la capitale. Plus globalement, cette contrainte ne peut être efficace sans la profonde détermination de la plupart des vendeuses de la « base » et sans la pression de la majorité sur les réfractaires. Par exemple, la revendication d'un système fiscal approprié vise aussi la garantie du droit à occuper un espace de vente. Et l'on a vu à quel point cet enjeu de lutte était vital pour les vendeuses. Autrement dit, les *comerciantes minoristas* sont loin d'être « manipulées d'en haut », elles sont nourries d'une volonté farouche de lutter pour la subsistance familiale. De ce fait, on ne peut pas seulement étudier la construction de leurs combats comme le résultat de calculs stratégiques, échafaudés froidement, et/ou le produit d'une organisation solide. Sans être pour autant le fruit de passions ou de réactions spontanées, la mobilisation ne peut être comprise sans une interrogation sur les convictions, les mécanismes d'identification, les « cadres de perceptions » des vendeuses de la « base », concernées au premier chef par les enjeux de lutte. La coercition syndicale n'est donc pas une réponse au manque d'implication et de participation des acteurs à la lutte : c'est, au contraire, une force que l'organisation ne peut déployer qu'en cas d'enjeu crucial, qui concerne directement les vendeuses. D'ailleurs, dans les marchés couverts, les sources de travail ne sont globalement pas remises en cause ; l'enjeu des luttes est donc moins « vital » que dans le cas des associations de vendeuses de rue, et les mesures coercitives, lors de manifestations, sont, elles aussi, moins importantes. L'usage de la contrainte intervient donc quand un ensemble de conditions permettant la participation massive des acteurs mobilisés est déjà réuni et quand elle est jugée légitime. Elle est un facteur favorable à la mobilisation, et au succès des protestations, dans le sens où elle augmente le degré de participation et l'impact escompté sur l'adversaire, mais ne conditionne pas l'émergence de l'action protestataire.

L'analyse des systèmes de coercition syndicale et des conditions de leur usage apporte des enseignements plus larges. L'étude des luttes des vendeuses de La Paz montre bien la

nécessité de l'articulation entre deux des grands courants identifiables en sociologie des protestations : d'une part, un courant plus utilitariste, rationnel, stratégique où l'on peut ranger la théorie Olsonienne dont s'inspire en partie la théorie de la mobilisation des ressources et, d'autre part, un paradigme plus identitaire, s'attachant davantage aux convictions et aux identifications liées à la défense d'intérêts communs. Certes, l'examen des organisations est incontournable pour prendre en compte l'émergence et le succès des protestations. Mais l'organisation n'a pas de raison d'être, de légitimité, sans les mécanismes d'identification au sein de la population des vendeuses et sans leur profonde détermination, en tant que mères.

4. Les mécanismes d'identification

Les mécanismes d'identification s'appuient sur l'existence de catégories objectives – auxquelles fait référence le terme de Charles Tilly, *Catness*¹⁶ – mais l'homogénéité est toujours discutable¹⁷ : les trois types de vendeuses identifiés sont eux-mêmes traversés par des clivages en termes de génération, de prospérité de la vente, de lieu d'origine, de trajectoire professionnelle antérieure à l'activité commerciale, de statut dans la hiérarchie syndicale. Au-delà de cette hétérogénéité, l'existence d'un projet collectif gomme les disparités pour ne retenir que les caractéristiques communes au service de l'unité dans la lutte. Les mécanismes d'identification favorisent la construction d'un collectif, d'un « nous », capable de protester. Tous les thèmes développés autour de l'activité de la vente, de la place socio-ethnique des vendeuses, tous les « cadres de perceptions », la manière dont sont perçus le monde social et leur place dans celui-ci, la façon dont elles se définissent elles-mêmes et dont elles se représentent l'univers dans lequel elles évoluent, tout ceci semble s'ordonner en cas de

¹⁶ Charles Tilly, *From Mobilization to Revolution*, Reading, Massachusetts, Addison Wesley, 1978, p. 84.

¹⁷ Jean-Daniel Reynaud montre qu'il est nécessaire de distinguer la mise en place d'une organisation (syndicale, par exemple) et la communauté qu'elle représente : « Quelle que soit l'image qu'essaient d'en donner les organisations qui les correspondent, ou plutôt quel que soit l'effort qu'elles font pour les modifier, peu de communautés sont stables, simples, cohérentes et homogènes. Elles reposent sur un projet, c'est-à-dire un mouvement, et ce mouvement n'apparaît jamais que dans un univers social où existent déjà des communautés précédentes, des liens communautaires. Une communauté nouvelle, sauf cas exceptionnel, n'est pas une belle construction cohérente. Elle utilise les pièces et les morceaux hérités du passé, elle retisse comme elle peut le tissu des liens communautaires. Elle est un ravaudage ou un bricolage, réutilisant à des fins nouvelles des morceaux de charpente anciens ». L'auteur montre ensuite que, par exemple, la fin de la classe ouvrière n'est pas explicable par son manque d'homogénéité. *Les règles du jeu, l'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin, 1997, p. 86.

menace des autorités - le plus souvent municipales -, pour converger vers un but, l'argumentation et la justification de la mobilisation. Tout semble se mettre en place au service de la lutte et de sa légitimation ; c'est l'idée de *frame alignment* chez David Snow¹⁸.

Le rôle de mère est la cause première de la lutte, l'identification professionnelle contribue à une auto-reconnaissance permettant la valorisation de l'activité et le sentiment d'être en droit de protester. L'identification ethnique permet de passer d'une position de dominées socialement à une auto-définition comme individus rebelles, luttant contre cette domination. Bref, ces mécanismes d'identifications se mêlent pour construire un ensemble de significations dont se nourrissent les protestations. Si l'on reprend les termes de Doug Mac Adam, ils participent à ce qu'il nomme la « libération cognitive »¹⁹. Pour protester, il faut d'abord que les acteurs s'en sentent capables, et en droit de le faire. Non seulement il faut qu'ils aient les moyens objectifs de parvenir à leurs fins – l'organisation en est un – mais il faut qu'ils aient la conviction que cela est possible – les deux étant étroitement liés. En effet, les trois mécanismes d'identification exposés – maternel, professionnel/syndical et ethnique – contribuent à la construction d'un « nous », qui constitue la base sur laquelle se fonde l'organisation, en mettant l'accent sur les caractéristiques communes des vendeuses, sur l'homogénéité parmi les acteurs mobilisés. Mais l'organisation permet de réactiver les mécanismes d'identification, elle définit les lieux et les moments où ils s'expriment. Ce sont eux qui donnent chair et consistance à l'organisation.

4.1. *Se battre en tant que vendeuses...*

Les vendeuses de marchés, comme les vendeuses de rue, développent des perceptions, des représentations liées à l'art de la vente, en mettant l'accent notamment sur la relation au client. Ces deux types de vendeuses prennent le contre-pied du sens commun, associant justement la vente à l'absence de bagage universitaire. Elles insistent sur l'ensemble des connaissances, des savoir-faire, des « savoir-vendre » et ces significations participent à la valorisation de leur activité et la construction d'une image positive, d'une estime de soi,

¹⁸ David Snow, Burke Rochford, Steven Worden, Robert Benford, « Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement participation », *American Sociological Review*, Vol. 51, 1986.

¹⁹ Doug Mac Adam, *op. cit.*

favorable à la construction d'action collective. Mais n'a-t-on pas de variantes entre les deux types de vendeuses organisées ?

Tout d'abord, chez les vendeuses de rue regroupées en association, cette identification professionnelle se double d'une identification syndicale, visible à travers l'appellation *compañeras* [camarades] qui précède toutes les prises de paroles au syndicat. Certes, cette expression est aussi utilisée par les dirigeants de la fédération des marchés, reproduisant le même schéma syndical que celles des *gremiales del comercio minorista*, mais dans une moindre mesure, dans le sens où, on l'a vu, l'activité syndicale est moins présente dans les marchés couverts. Dans les deux cas, cette expression est surtout présente dans les réunions syndicales ou dans les protestations, dans les slogans utilisés²⁰ et rarement dans les espaces de vente, eux-mêmes, où les vendeuses s'appellent plus par leur prénom, précédé souvent de *Doña*. L'emploi du terme « camarade » est donc lié à un contexte particulier, dans lequel on trouve la volonté de manifester une certaine solidarité dans les combats, ou lors des réunions. Chez les vendeuses de rue, l'identification professionnelle se combine également avec les expressions *gremial*, ou *gremialista*. La première se traduit littéralement par « membre d'une corporation » alors que la seconde est traduisible, en Amérique latine, par « syndicaliste ». Ce glissement sémantique peut surprendre au premier abord, puisque ces deux termes ont la même racine ; il trouve ses origines dans le contexte historique de L'Amérique latine. Concernant la Bolivie, la structure des premières organisations syndicales reprend celle des corporations [*gremios*]. Comme le montrent Bruno Rojas et José Baldivia, « les organisations artisanales sont les précurseurs du mouvement ouvrier et populaire organisé en Bolivie. Aux alentours des années 1850, les premières corporations [*gremios*] artisanales (Tailleurs et menuisiers) sont créées, inaugurant de manière particulière la formation d'organisations du travail dans le pays. Aux corporations succèdent les mutuelles et les sociétés et celles-ci ouvrent la voie aux associations et aux syndicats, en vigueur actuellement »²¹. On retrouve cette double connotation encore aujourd'hui : le terme *gremial* désigne à la fois l'appartenance à une organisation syndicale – on préférera parfois le terme de *Gremialista* –

²⁰ Par exemple, lors de la manifestation du 11 janvier 1999, organisée par la fédération *de gremiales del comercio minorista de La Paz*, en faveur du *Pago Unico Municipal*, les dirigeants appellent les vendeuses, restées sur leur poste de vente, à manifester : *Venga, venga, venga compañera ! Eso no es desfile, es marcha de protesta !* [note d'observation, le 11/1/99].

²¹ José Baldivia, Bruno Rojas, *op. cit.*, p. 111.

et le fait de travailler à son propre compte. Aujourd'hui, il sert aussi à distinguer les vendeuses de rue, regroupées en association, des *vendedoras de los mercados*. Pour les vendeuses de marchés, il y a, derrière l'emploi de l'expression *gremial*, la volonté de se démarquer des vendeuses de rue, dont la relation avec les autorités municipales est plus conflictuelle. La fédération des marchés se situe dans un double jeu, à la fois d'éloignement et de proximité avec la fédération de *gremiales*. Cette volonté de distanciation est visible lorsque l'augmentation du nombre de vendeuses de rue est présentée comme une des causes principales de la baisse de la vente dans les marchés, et quand la fédération *de los mercados* se trouve dans une logique de rapprochement avec les autorités municipales. Le jeu de la proximité est manifeste au niveau fiscal, par exemple, dans la lutte pour l'application du *Pago Unico Municipal* dans les marchés, à travers notamment l'emploi de l'expression « *nos frères, les gremiales* » [note d'observation, le 14/6/99].

Pour ce qui est des vendeuses de rue, l'appellation *gremial*, tout comme celle de *compañera*, est liée à l'univers syndical : elle est surtout utilisée au siège de la fédération et désigne le fait d'être affilié à une association, elle-même rattachée à la fédération. Par exemple, lors de la fête des mères organisée par la fédération, un membre du comité exécutif mêle dans son allocution, les termes de *gremial* et de *compañeras*, au service de l'unité dans la lutte : *Ma mère était commerçante, camarades. Elle a toujours eu la bénédiction du Créateur dans son foyer et sur son poste de vente. Ici, vous pouvez voir l'honnêteté de vos exécutifs. A travers le Pago Unico Municipal, vous allez vendre tranquillement sur vos postes de vente. Ici, il n'y a pas de division. Ceux qui divisent, ce sont ceux qui font de la politique. Je salue la femme gremial* [notes d'observation, le 28/05/99].

En second lieu, l'identification professionnelle semble plus enracinée, plus ancrée dans les marchés couverts, formes commerciales les plus anciennes, alors que, chez les vendeuses de rue, elle semble plus liée à la justification de l'activité, en raison des menaces d'expulsion de la municipalité. D'autre part, l'activité commerciale, on l'a vu, est plus stable, tant au niveau du choix du produit et du lieu de vente que du parcours des vendeuses elles-mêmes. Les vendeuses de marchés constituent une profession établie, ayant revendiqué une *licence* et un *mandat*²² dans les années 30, alors que les luttes des vendeuses de rue visent, à partir des

²² Selon les termes de Everett C. Hughes, *Le regard sociologique*, Paris, EHESS, 1996.

années 80, à conquérir le droit exclusif d'exercer l'activité commerciale dans la rue. Leurs combats participent à la construction d'un groupe professionnel, reconnu légalement. Et même si l'identification professionnelle existe pour les deux types de vendeuses, elle n'a pas le même sens. Dans les marchés couverts, elle est liée à un ensemble de traditions forgées depuis plus de 60 ans – pour les plus anciens –, alors que chez les vendeuses de rue, cette identification professionnelle est une légitimation de l'espace qu'elles occupent dans la rue. Il n'est donc pas étonnant que cette identification professionnelle se combine avec une identification syndicale forte car, on l'a vu dans la deuxième partie, les organisations syndicales du commerce de rue sont aussi plus puissantes, plus englobantes que la fédération des marchés, alors que l'activité commerciale y est plus instable. L'identification professionnelle, moins ancrée dans la rue, s'appuie sur une identification syndicale tout comme l'activité syndicale plus développée pallie en quelque sorte la plus grande instabilité de la vente et régle l'activité commerciale dans le temps et dans l'espace.

4.2. ...*En tant que mères...*

Les luttes des vendeuses ne sont pas des luttes féministes, orientées contre la domination masculine mais des combats de mères, pour la subsistance familiale. Les choses semblent cependant plus complexes et ce point mérite ici d'être approfondi. Pour le montrer, je m'appuierai sur une étude de Luc Capdevila qui compare quatre mouvements de femmes de résistance civile menés face aux régimes dictatoriaux, dans des contextes différents : en Bolivie, les comités de *Amas de casa* [maîtresses de maison] sous la dictature du Général Banzer, à partir de décembre 1977, en Allemagne, les épouses « aryennes » de juifs allemands, déportées en 1943, en Argentine, les manifestations des « mères de la place de mai », à partir de 1977, et, enfin, en France, à partir de 1940, les « ménagères » qui manifestent contre les carences du ravitaillement, la hausse des prix et pour le retour des prisonniers²³. Au delà de la diversité des causes défendues et de la spécificité des situations politiques et culturelles, l'auteur montre que ces mouvements mettent en scène le genre²⁴,

²³ Luc Capdevila, « Résistance civile et jeux de genre », *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest. Dossier : genre et pouvoir*, Presses Universitaires de Rennes, Tome 108, 2001.

²⁴ « Le genre est une construction culturelle, qui, en établissant les différences des sexes, codifie et distribue le pouvoir en confiant aux hommes et aux femmes des assignations spécifiques », *Ibid.*, p. 104.

« selon les stéréotypes de la maîtresse de maison. Et tout d'abord pour des raisons objectives : les manifestantes étaient effectivement ce qu'elles disaient être »²⁵. Mais, dans des contextes politiques particulièrement fermés à toute protestation politique, mettre en avant la défense des enfants, la survie de la famille, dans une conception conformiste assimilant la femme à l'univers domestique, est la seule voie tolérée car « les stéréotypes familialistes étaient d'autant plus prégnants dans ces manifestations que la protestation était sexuée dans un sens très conventionnel. Pour rendre l'action possible, les agitatrices brandissaient les images d'un féminin conformiste »²⁶. On a donc une instrumentalisation de cette identité de genre et, même si, par ailleurs, certaines des manifestantes ne sont pas dénuées d'expérience dans les domaines organisationnel et politique, « leur force reposa sur leur aptitude à brouiller les autres facettes de leur identité : des femmes courageuses, déterminées, animées par une pensée politique, sur lesquelles glissait le stéréotype du féminin domestique »²⁷. C'est cette capacité des femmes à masquer certaines caractéristiques personnelles au profit de l'image de la mère, cette instrumentalisation de l'identité du genre et la manière dont celle-ci peut évoluer que Luc Capdevila nomme les « jeux du genre ». Il note en effet qu'une fois les protestations terminées, la plupart des mouvements ne s'éteignent pas pour autant mais se convertissent en revendication de genre, cette fois-ci dans un sens davantage féministe, sans pour autant se radicaliser : les mères de la place de mai revendiquent, par exemple « des relations homme/femme équilibrées au foyer »²⁸.

Certes, le contexte politique est différent et les luttes de vendeuses ne constituent pas des « résistances civiles ». De plus, elles défendent leur propre source de travail, pour leur famille et pour elles-mêmes et leurs combats ne visent pas à appuyer les luttes masculines, comme, par exemple, celles des comités de « amas de casa » qui protestent en solidarité avec les syndicats des mineurs ou, encore, les épouses de juifs allemands qui se battent pour la libération de leurs époux. Elles ne protestent pas non plus pour défendre une cause politique et nationale. Les vendeuses de La Paz se mettent en mouvement pour des demandes sectorielles, en tant que femmes travailleuses et en tant que mères, et nullement en tant qu'épouses puisque la majorité d'entre elles sont seules responsables de leur foyer.

²⁵ *Ibid.*, p. 114.

²⁶ *Ibid.*, p. 115.

²⁷ *Ibid.*, p. 118.

²⁸ *Ibid.*, p. 128.

Néanmoins, on retrouve, chez les vendeuses de La Paz, le même sentiment que celui décrit par Luc Capdevila de défendre une cause digne et d'être en droit de protester²⁹ en tant que mères. Selon l'image stéréotypée de la féminité, la femme est perçue comme plus fragile, plus vulnérable. La libération cognitive renverse ce stéréotype : dans la lutte collective, elle se dévoile forte, farouchement déterminée et cette « vulnérabilité » se révèle être une force, la défense de la survie familiale est une cause respectable, à laquelle on ne peut s'opposer facilement.

Les vendeuses de La Paz insistent d'autant plus sur leur rôle de mères que c'est la nécessité de nourrir les enfants qui les pousse à vendre ; c'est d'ailleurs souvent la naissance de ceux-ci qui marque l'entrée dans l'activité commerciale. Les luttes des vendeuses de rue regroupées en association ont pour objet la défense de cette source de revenu, et les vendeuses de marchés revendiquent la préservation de leurs acquis. Dans les deux cas, leurs revendications s'articulent en priorité avec la question du bien-être des enfants. Rappelons, par exemple, les mots prononcés lors de la protestation des *maestras* contre la banque Acceso : *Nous travaillons comme des bêtes pour nourrir nos enfants* [notes d'observation, le 7/5/99]. Le syndicat lui-même grossit le trait, alimente cette composante, en célébrant, par exemple, la fête des mères et en faisant le lien entre le sacrifice des mères et celui de la lutte collective. Il s'agit de « faire de la maternité un outil d'expression et d'action politique »³⁰.

De même, lors d'un rassemblement des dirigeants de la fédération des marchés et des *maestras* à la mairie, pour obtenir l'application du *PUM*, les vendeuses en appellent à la compréhension de la conseillère municipale en tant que femme [note d'observation, le 18/6/99]. On a donc, là aussi, une instrumentalisation de l'identité de genre, dans la relation même avec l'adversaire.

On l'a dit, la vente est avant tout une nécessité pour ces femmes car beaucoup sont seules responsables de leur foyer. Mais certaines – certes minoritaires - ont aussi un époux qui travaille, le plus souvent comme artisan ou chauffeur de taxi. Une vendeuse du marché Sopocachi avoue même que le salaire de son mari, ingénieur, suffirait mais qu'elle préfère vendre [Doña Teofila, M6]. Même si cet exemple fait plutôt figure d'exception, il suscite

²⁹ Ce que Doug Mac Adam nomme la « libération cognitive », *op. cit.*

³⁰ Luc Capdevila., *op. cit.*, p. 116.

certaines interrogations. La raison financière est-elle la seule motivation des vendeuses ? Ne recherchent-elles pas aussi une reconnaissance sociale à travers l'exercice de l'activité commerciale ? Même si leurs discours présentent le plus souvent la vente comme une activité pénible, de sacrifice [*sacrificada*], d'autant plus qu'elle s'exerce dans la rue, il ne faut pas, pour autant, ignorer les appréciations - bien que plus rares - qui témoignent d'un certain plaisir à vendre : elles apprécient, par exemple, l'absence de « chef », de patron, et ceci d'autant plus si elles ont connu une expérience d'employée domestique. Certaines manifestent également le goût de l'indépendance financière (*J'aime travailler, je n'aimerais pas voir seulement l'argent du mari* [Doña Teofila, M6]), de la responsabilité du budget familial, du devenir des enfants, le fait de ne pas rester « cloîtrées » chez elles (*je suis mieux dans la rue que chez moi, avec mon époux* [Doña Varena, Amb 6]). La dimension collective est aussi importante : elles aiment discuter avec leurs collègues, se retrouver ensemble. Les plaisanteries nombreuses, les fou-rires, les fêtes sur les espaces de vente sont le signe d'une sociabilité appréciée. D'ailleurs, on l'a vu, les anciennes ne veulent pas quitter le marché, même si leurs enfants n'ont plus besoin d'elles et ont fondé leur propre famille. Tout ceci n'enlève rien au caractère particulièrement pénible de la vente et à la nécessité de l'exercer mais le droit à travailler en tant que femmes, la revendication d'une certaine émancipation féminine, pourraient aussi être mis en avant. Au contraire, face à l'adversaire, c'est toujours la vente présentée comme une obligation, faute d'autre source de revenu disponible, qui est soulignée : *Je suis pauvre, je suis une femme seule, j'ai la responsabilité de ma belle-mère et de mes deux petits-fils, c'est pour cette raison que je travaille, Sinon, je ne travaillerais pas* [Doña Marta, asoc10]. Le but n'est pas de discuter de la véracité de ces propos mais tout se passe comme si les vendeuses s'interdisaient, dans leurs discours, le droit de travailler pour elles-mêmes, comme si la seule légitimité de la femme travailleuse ne pouvait résider, face à l'adversaire, que dans l'identité de mère. La subsistance familiale est le motif principal de la vente et de leurs combats mais il n'est pas le seul et cette insistance relève aussi d'un « jeu de genre », pour reprendre les termes de Luc Capdevila : l'identification en tant que mère qui se sacrifie est aussi la plus conformiste, la plus conventionnelle, la plus proche des stéréotypes d'une féminité domestique. Même si elles développent une identification professionnelle, en insistant sur l'art de vendre, sur la détention de certains savoir-faire, elles ne revendiquent pas, face à l'adversaire, le droit d'exercer une activité en tant que femme. La survie des enfants est considérée comme une cause plus légitime, plus respectable, plus « noble » que l'émancipation des femmes par le travail.

En réalité, même si cet enjeu n'est jamais exprimé en tant que tel dans les slogans, leurs combats ne participent-ils pas indirectement à la reconnaissance du droit de travailler, dans des conditions plus dignes ? A travers les luttes relatives à la question fiscale, à travers les protestations contre les sanctions de la mairie dans les marchés et, plus largement, contre l'ingérence municipale, les vendeuses parviennent à conquérir une place reconnue en tant que femmes travailleuses.

Dire pour autant que ce sont des combats féministes reviendrait à prêter aux vendeuses des intentions qu'elles n'ont pas. Jamais leurs combats ne sont orientés dans ce sens. Jamais les hommes ne sont les adversaires identifiés dans leurs protestations. L'enjeu des luttes des vendeuses est avant tout économique et vise la subsistance familiale.

Cependant, il ne faut pas ignorer la composante anti-masculine de leurs discours. Quels rapports aux hommes les vendeuses expriment-elles ? Tout d'abord, l'image donnée de leurs époux n'est jamais reluisante, les hommes sont souvent présentés comme des irresponsables : *Je devais m'occuper de mon bébé et de mon époux, un bébé en plus* [Doña Rosa, M4] *Ca fait quatre ans qu'il s'est mis à boire, il ne comprend rien* [Doña Susana, M5]. Ces perceptions visent à renforcer l'image de la femme, responsable du foyer.

Et quand elles sont seules, les vendeuses présentent presque toujours leur vie conjugale passée comme un mauvais souvenir : *Le mari dit « Lave-moi ça, cuisine-moi ça ! » Je suis mieux seule* [Doña Gabriela, Amb9]. Le mariage est toujours présenté comme un obstacle à l'ascension sociale, il casse tous les projets professionnels et ceci d'autant plus lorsqu'elles avaient entrepris des études, comme dans le cas des vendeuses de la deuxième génération dans les marchés couverts. Toutes rêvent d'un destin meilleur pour leur(s) fille(s) et la/les poussent à étudier et, surtout, à ne pas se marier avant d'avoir fini leurs études³¹ car elles associent automatiquement cet événement à la naissance des enfants et au fait de ne plus maîtriser leur existence : *j'ai eu des enfants, des enfants, je n'ai fait que ça, avoir des enfants. Mes enfants se suivent comme une zampoña* (flûte de paon) [Doña Juana, amb13]. Le mariage marque l'entrée dans une conception familialiste du genre, marquée par « l'imaginaire

³¹ D'ailleurs, le fait que beaucoup de vendeuses me conseillent vivement de ne pas me marier avant d'être *profesional*, est particulièrement révélateur.

domestique »³², dans le sens où, à partir de ce moment-là, les actions de la femme sont au service de la famille, en contradiction avec les projets d'émancipation féminine.

Il faut prendre aussi en compte le fait que certaines dirigeantes syndicales revendiquent explicitement une place plus grande des femmes dans le comité exécutif de la fédération *de gremiales del comercio minorista*. Certes, elles sont minoritaires – je n'en ai rencontré qu'une, Ximena, secrétaire de *conflictos* – mais les charges de direction syndicale occupées par les femmes³³ participent à une plus grande visibilité de la question féminine. De plus, elles développent dans leurs discours toute une série de qualités spécifiquement féminines qui légitiment leur présence au sommet de la hiérarchie syndicale. Cependant, on pourrait prendre le problème autrement et se demander pourquoi les femmes acceptent la présence aussi massive des hommes parmi les instances de direction, alors que ceux-ci sont minoritaires dans la branche du commerce au détail ? Là encore, cette présence masculine semble se justifier en vertu d'une identité familialiste : puisque les femmes se battent avant tout pour la défense des intérêts familiaux beaucoup plus que pour leurs intérêts personnels en tant que femmes travailleuses, il n'y a pas de raison d'écarter les hommes, en tant que membres de la famille. D'ailleurs, le thème de la famille est récurrent dans les interventions des dirigeants, à la fois pour se référer au rôle des vendeuses en tant que chefs de famille et, dans un sens métaphorique, pour désigner la famille *gremial*. Cette transposition du schéma familial au niveau de l'organisation syndicale justifie en même temps la présence masculine au sommet de la direction syndicale. D'ailleurs, on voit bien dans l'extrait d'entretien avec Ximena, secrétaire de *conflictos*, faisant figure d'exception, le glissement d'identification : elle ne se définit pas seulement comme mère de famille mais aussi comme femme travailleuse : *Nous voulons faire l'égalité entre hommes et femmes parce que, je me souviens, quand j'étais petite, seuls les hommes étaient dirigeants, pas les femmes. La femme était toujours mise de côté et ceci, pour moi, ce n'est pas bien. Il serait bon que tout le commerce de détail soit dirigé par des femmes* [Asoc3].

³² Selon les termes de Luc Capdevila, *op. cit.*, p. 114.

³³ Rappelons que 43, 75% des membres du comité exécutif de la fédération de *gremiales* sont des femmes.

4.3. ... En tant que cholas

On l'a vu, alors que, dans la bouche des *señoras*, la *chola* est associée à la paysanne, pour les vendeuses, le port de la *pollera* désigne l'insertion citadine, la connaissance des codes de « bonne conduite » dans la ville, [*tener educación*], voulant, au contraire, rétablir la frontière, gommée par les *señoras* entre l'Indienne et la vendeuse *de pollera*. La catégorie d'attribution³⁴ *chola*, dépréciative, est renversée en une catégorie d'appartenance « nous, les femmes *de pollera* », positive et valorisante, associée à la combativité des vendeuses. Ainsi, les anciennes des marchés - ce sont surtout elles qui portent la *pollera* dans ces espaces de vente - se définissent comme « vraies *cholas* », en tant que femmes particulièrement bien insérées dans la capitale et dans la vente, dans le but de se distinguer des vendeuses ayant migré récemment qui « tricheraient sur leur identité » en portant, elles aussi, la *pollera*. Ces frontières sont dynamiques puisque les vendeuses de rue regroupées en association placent la limite au-delà, à leur avantage, s'englobant dans les « vraies *cholas* » dans le souci de se distinguer, elles aussi, des *indias*. La fluidité des frontières est donc liée à la volonté constante de se rapprocher des *señoras* et de se distancier des migrantes récentes. Mais les limites ne sont pas non plus mouvantes à l'infini car ce processus ne se renouvelle pas en bas de la structure hiérarchique de l'activité commerciale. En effet, les ambulantes ne développent pas de perceptions positives liées à l'usage de la *pollera*. Certes, le fait même qu'elles portent des tenues différentes des habitantes de la campagne - la *pollera*, on l'a vu, est une expression métonymique qui désigne en fait un ensemble d'attributs vestimentaires : le châle, le chemisier, le chapeau melon, distincts de ceux de la paysanne - est déjà un signe de la volonté de se distinguer des paysannes. Mais cette tenue vestimentaire ne s'associe pas à un discours sur la combativité, ou l'insertion citadine de la *chola*, comme chez les vendeuses de rue regroupées en association ou chez les vendeuses de marchés couverts. En effet, le fait d'appartenir à une organisation est une porte ouverte à l'identification d'une condition commune, à une valorisation de l'activité commerciale et au renversement du stigmatisme socio-ethnique. La dimension collective apparaît alors comme une condition nécessaire à la croyance en la légitimité et en la capacité de se battre. En cela, si l'organisation est nourrie, renforcée par les mécanismes d'identification, elle permet aussi l'expression de ceux-ci.

³⁴ Les termes « catégories d'attribution » et « catégories d'appartenance » sont des termes empruntés à Claude Dubar, *La socialisation, Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris Armand Colin, 1991.

Autrement dit, la capacité à transformer un stéréotype négatif en arme de protestation est corrélée à la perception que les vendeuses ont de la place qu'elles occupent dans la société, et cette place apparaît comme d'autant plus légitime que l'expérience de la vente est vécue collectivement. On vérifie un constat classique en sociologie des mobilisations : ce sont celles dont l'activité commerciale est la plus précaire et qui connaissent la discrimination sociale la plus forte – puisque l'expulsion d'un espace de vente est souvent exprimée en termes insultants, à connotation ethnique, à travers l'appellation *india* – qui se battent le moins contre cet ostracisme, pour la simple raison qu'elles sont aussi les plus désarmées. On l'a vu, les réunions sont les moments où le consensus se forme, où les slogans naissent, où des « cadres d'injustices »³⁵ sont identifiés, où on argumente, on reformule, on se convainc mutuellement de la légitimité de la lutte. La dimension collective s'exprime également sur les lieux de vente, où la menace de l'adversaire est partagée, discutée, interprétée, affrontée ensemble. Enfin, elle se vit surtout dans l'expérience de la lutte elle-même : lors de manifestation, ou de l'occupation d'un espace de vente, ou encore de négociations, c'est le sentiment d'être porté par la foule, de n'être qu'un élément dans une unité. Ce sentiment de force, forgé dans la protestation collective, favorise aussi une estime de soi, une fois la lutte collective achevée, dans l'expérience individuelle de l'activité commerciale. Enfin, les fêtes cristallisent, plus que tout autre élément, le lien profond entre l'organisation et les mécanismes d'identification : elles sont, en quelque sorte, des temps de pause, des « arrêts sur image », des événements impulsés par l'organisation au service de la cohésion parmi les vendeuses. Ce sont les moments où la valorisation de la *pollera* grâce à la dimension collective, est la plus visible : les vendeuses rivalisent dans la qualité des tissus, dans le nombre de jupons, dans la quantité et l'éclat des bijoux : les bagues, les boucles d'oreilles, les broches sur le châle et le chapeau. Elles portent un chapeau melon identique à celui qu'elles revêtent habituellement, mais celui-ci est neuf, réservé aux « grandes occasions ». Les ballerines sont aussi choisies avec soin et les bas sont ornés de petits motifs à hauteur des chevilles. En dansant la traditionnelle *cueca*, jupes et jupons n'en finissent pas de virevolter. Pendant les fêtes, la tenue vestimentaire est synonyme de coquetterie, de plaisir et de prestige social ; le renversement du stéréotype *chola* ne s'exprime pas seulement en paroles, comme lors de réunions, mais par la façon de se mouvoir, par la danse, la fierté lisible sur les visages. Le corps est tout entier engagé.

³⁵ David Snow, Burke Rochford, Steven Worden, Robert Benford, *op. cit.*, p. 466.

Notons également que les significations valorisantes de la *chola* alternent entre l'image de la citadine, « bien élevée », qui reprend en partie les critères de prestige définis par les *señoras*, celle de la femme combative, rebelle, autrement dit, qui lutte contre la domination sociale et, enfin, celle de la femme courageuse, qui se sacrifie. Les significations des catégories d'appartenances socio-ethniques ne sont donc pas figées mais varient selon le contexte et l'interlocuteur. Dans le cas de la *chola* citadine, on cherche à tout prix à mettre une limite entre la paysanne et la commerçante, dans une volonté, par exemple, de négociation avec les autorités municipales³⁶. En utilisant l'image de la *chola* combative, les vendeuses se situent dans une logique d'opposition à l'adversaire : *Nous, celles de pollera, nous sommes des personnes de combat !* [Asoc4]. Cette perception est d'ailleurs renforcée par les organisations syndicales, lors des réunions. Enfin, l'image de la femme de *pollera* sacrifiée est liée à l'image de la mère qui justifie le combat jusqu'à la satisfaction des revendications. Quel que soit le type de vendeuses organisées, on trouve ces trois visions, selon le contexte. Et les deux dernières significations de la *chola*, à la fois portée au sacrifice et combative, sont plus utilisées dans le contexte de la protestation, par les vendeuses elles-mêmes et par les dirigeants syndicaux.

Ainsi, ces trois mécanismes d'identification sont bien présents chez les vendeuses organisées, avec certaines nuances selon qu'elles exercent l'activité commerciale dans la rue ou dans les marchés couverts. Le point commun est véritablement l'identification maternelle qui représente le motif principal pour lequel elles vendent, pour lequel elles se mobilisent, ainsi que la justification principale évoquée face à l'adversaire. L'identification professionnelle apparaît beaucoup moins dans les slogans, dans les arguments utilisés lors de négociations, car elle est moins conformiste, moins conventionnelle : elle est liée à l'identité de genre en tant que femme travailleuse et entre en contradiction avec l'image d'une féminité domestique, maternelle. Chez les vendeuses de marchés, l'identification professionnelle semble plus ancrée, enracinée, intériorisée, alors qu'elle est davantage liée à la défense des postes de vente face à une menace municipale, chez les vendeuses de rue. Quant à l'identification ethnique, les vendeuses organisées *de pollera* renversent toutes le stigmate de la *chola* associée à la

³⁶ On se souvient par exemple d'une négociation entre Raul Salmón et une vendeuse de la rue Sagarnaga. Celle-ci tente de démontrer au maire, qui invite les vendeuses à aller travailler à la campagne, que, bien qu'elle porte la

paysanne pour mettre en avant, au contraire, leur insertion citadine. Mais les vendeuses de rue et les vendeuses de marchés couverts ne placent pas au même endroit la frontière entre la « vraie » et la « fausse *chola* », c'est-à-dire entre celles dont la *pollera* relève d'une véritable insertion dans la capitale et celles qui la porteraient par imitation alors qu'elles sont des migrantes récentes : les vendeuses de rue s'englobent dans les « *cholas* légitimes ». Ce jeu de frontière nous montre bien que les appellations ethniques ne prennent sens que dans un ensemble d'interactions sociales et, plus précisément, dans le souci de se distinguer des *indias* et de se rapprocher des *señoras*.

Finalement, si les mécanismes d'identification sont favorables à l'émergence des protestations, ils ne traversent pas les divers types de vendeuses ; ils permettent la construction d'un « nous » propice à la lutte, à l'intérieur d'une insertion socio-professionnelle particulière, dans un lieu donné et un contexte précis. Ce ne sont pas des luttes identitaires, au nom de l'ensemble des vendeuses, ou en tant que mères, ou encore en tant que *cholas*, dans le sens où aucun des mécanismes d'identification ne croise les trois types de vendeuses pour construire un combat unifié. Ce sont des luttes de mères, inscrites dans un contexte social, professionnel et organisationnel donné, qui puisent et mêlent ces divers types d'identifications, au service de la subsistance familiale. D'ailleurs, les vendeuses de marchés couverts s'allient aux *gremiales*, à un moment précis pour des enjeux fiscaux, mais on ne peut pas parler d'un mouvement général de vendeuses, ce qui signifie donc que les luttes sont, avant tout, des luttes de commerçantes particulières, et que l'identification professionnelle n'outrepasse pas les limites organisationnelles.

Pour ce qui est de l'identification maternelle, qui est le moteur principal de la vente et de la lutte, elle ne dépasse pas non plus la diversité des formes commerciales. Les vendeuses de rue se battent pour la défense de leur postes de vente, en tant que mères, mais leurs actions visent à empêcher la prolifération des espaces de vente, à travers la conquête du droit exclusif de la vente dans la rue, en opposition à la vente « non réglementaire ». D'où l'intérêt d'une approche comparative : pas plus que les intérêts communs ne suffisent à enclencher une protestation³⁷, la mise en perspective des trois types de vendeuses révèle que l'existence

pollera, elle est née à La Paz, et incapable de travailler la terre, contrairement aux migrantes : *J'ai mis la pollera mais, moi, je ne suis pas de la campagne !* [Asoc10].

³⁷ Comme le montre Mancur Olson, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978.

d'identifications communes ne suffit pas à enclencher un combat unifié. D'où aussi la nécessité de modèles explicatifs qui conjuguent les facteurs organisationnels et contextuels.

Enfin, relativement à la question ethnique, les vendeuses de rue s'opposent aux ambulantes, elles-mêmes majoritairement de *pollera* : aucune lutte commune ne voit le jour pour la défense des *cholas*. L'identification socio-ethnique n'est pas non plus la dimension prioritaire des luttes de vendeuses, au sein d'un type de commerçantes particulier : la distinction vestimentaire *de pollera/de vestido* est partout. Elle sert à la fois à caractériser les rapports conflictuels entre les vendeuses et les *señoras*, les *dueñas de casa*, par exemple, mais elle traverse aussi les associations des vendeuses et les marchés couverts ; certaines « élèvent » leurs filles *de vestido* dans l'espoir d'une ascension sociale. La *pollera* est le signe d'une appartenance à un statut intermédiaire hétérogène ; la diversité des vendeuses nous montre bien que celles que l'on qualifie comme *cholas* ne forment pas un groupe cohérent mais bien un secteur social qui se définit plus par les frontières avec les autres groupes sociaux ; la catégorie d'appartenance *mujer de pollera* ne prend sens que dans l'opposition par rapport à l'appellation *señoras de vestido*. Elle trouve sa signification dans un contexte particulier pour renforcer une identification avant tout maternelle.

L'identification ethnique apparaît comme une arme de protestation supplémentaire mobilisée dans un contexte particulier mais les luttes des vendeuses ne sont pas des luttes identitaires ethniques : ce sont avant tout des luttes de mères, caractérisées par une insertion socio-professionnelle particulière, dont l'enjeu principal est économique et concerne la subsistance familiale. Le fait que les vendeuses *de vestido*, certes minoritaires, se battent avec la même détermination pour la défense de leurs sources de travail en est la preuve. Mais, comme la majorité des vendeuses est *de pollera*, cet habillement est le support d'une composante identitaire labile, qui peut être tue, occultée ou, au contraire, utilisée et brandie à un moment donné, pour souligner la discrimination dont sont victimes ces mères et renforcer l'image de la femme courageuse, portée au sacrifice.

BIBLIOGRAPHIE

ALANES BRAVO Zulema, *Mujeres en los sindicatos : bajo el signo de la discriminación*, La Paz, CEDOIN, 1997, 53 p.

ALBO Javier, MAMAMI Mauricio, *Esposos suegros y padrinos entre los Aymaras*, La Paz, CIPCA, 1976, 72 p.

AMSELLE Jean Loup, M'BOKOLO Elikia, *Au cœur de l'ethnie*, Paris, La Découverte, 1985, 225 p.

ANDERSON Nels, *Le Hobo. Sociologie du sans-abri*, Paris, Nathan, 1993, 319 p.

ARAUCO L. Isabel, BALDIVIA U. José, PEREZ O. Inès, *La microempresa productiva en Bolivia*, La Paz, CESYM, FADES, 1991, 121 p.

ARENAS DE SANDOVAL Ada Rosa, *La mujer y las relaciones de trabajo*, La Paz, Editorial Mundy color, 1992, 168 p.

ARNOLD Denise (dir.), *Mas allá del silencio*, La Paz, CIASE, ILCA, 1997, 583 p.

ARNOLD Denise, JIMENEZ Domingo, YAPITA Juan de Dios, *Hacia un Orden Andino de las cosas*, La Paz, HISBOL, 1998, 274 p.

ARRATIA RODRIGUEZ Jonny, *Empleo y subempleo en el micro comercio callejero de la ciudad de La Paz*, Tesis, Economía, UMSA, Facultad de Ciencias Economicas y Financieras, La Paz, 1992, 136 p.

ARTEAGA Vivian, *Recesión económica, estrategias de vida y el rol de la mujer en Bolivia. Dos estudios de caso*, La Paz, CEDOIN, 1988, 23 p.

ARTEAGA Vivian, LARRAZABAL Noemi, *La mujer pobre en la crisis económica*, La Paz, Flacso, 1988, 92 p.

ARZE V. Carlos, *Los Saldos del Ajuste en el Escenario Laboral*, La Paz, CEDLA, 1995, 17p.

BAJOIT Guy, "Exit, voice, loyalty... and apathy. Les réactions individuelles au mécontentement", *Revue Française de Sociologie*, XXIX, 1988, pp. 325-345.

BALDIVIA José, ROJAS Bruno, *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, Fundación Milenio, 1995, 163 p.

BARRAGAN Rossana, « Entre polleras, Lliqllas y ñañacas, los mestizos y la emergencia de la tercera república », *Revista Economía y sociedad*, La Paz, FLACSO, 1991, pp. 85-127.

BARRIOS DE CHUNGARA Domitila, *La mujer y la organización*, CIDOB, La Paz, CIPCA, 1980, 50 p.

BARRIOS DE CHUNGARA Domitila, *Si on me donne la parole*, Paris, PCM, 1981, 253 p.

BARTLEMA Jean, SOLIZ Augusto, *Bolivia, Estudio de la Población económicamente activa al nivel departamental según el censo de 1976, con algunas comparaciones intercensales*, La Paz, INE, Naciones Unidas, 1980.

BARTH Frederik, « Les groupes ethniques et leurs frontières », dans : POUTIGNAT Philippe, STREIFF-FENART Jocelyne, *Théories de l'ethnicité*, Paris, PUF, 1995, pp 203-249.

BEAUD Stéphane, PIALOUX Michel, *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999, 468 p.

BEAUD Stéphane, WEBER Florence, *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte, 1997, 327 p.

BERNAND Carmen, GRUZINSKI Serge, *Histoire du Nouveau Monde. Les Métissages*, Paris, Fayard, 1993, 791 p.

BERTHOUD Olivier, MILLIGAN Walter, *Sector Informal urbano y crédito. Bolivia 1995*, La Paz, CEDLA, CID, COTESU, 1995, 102 p.

BIZEUL Daniel, « Le récit des conditions d'enquête : exploiter l'information en connaissance de cause », *Revue Française de Sociologie*, XXXIX-4, 1998, pp. 751-787.

BLANES José, *Agricultura campesina y los mercados de alimentos*, Cochabamba, CERES, 1983, 121 p.

BLONDET Cécile, « Nuevas formas de hacer política : las amas de casa populares », *Alpanchis*, Perú, n°25, añoXV, vol. XXI, 1985, pp. 195-206.

BOURRICAUD François, *Changement à Puno, Etudes de Sociologie Andine*, Paris, IHEAL, 1962, 239 p.

BUENO SANCHEZ Eramis, FARAH H. Ivonne, NAPOLI L. Beatriz, *El Mundo de la Informalidad*, La Paz, IDIS, 1994, 155 p.

CALDERON G. Fernando, *La política en las calles*, Cochabamba, CERES, 1983, 321 p.

CANDIA Jose Miguel, « Trabajo informal : luchas sociales y organización sindical », *Problemas de desarrollo, revista latino americana de economía*, Mexico, vol. XXII, n°86, Julio 1991, pp. 209-220.

CAPDEVILA Luc , « Résistance civile et jeux de genre », *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest. Dossier : genre et pouvoir*, Tome 108, 2001, pp. 103-128.

CARBONETTO, FARRELL, MEZZERA, CASANOVAS, MALDONADO, MURILLO, ORTIZ, PLACENCIA, CASTIGLIA, PINILLA, *El sector informal urbano en los países andinos*, La Paz, ILDIS CEDESU, 1985, 372 p.

CARRASCO Ramiro, *Tendencias sindicales despues del VI congreso de la COB*, La Paz, CINCO, 1985, 111 p.

CASANOVAS SAINZ Roberto, « Informalidad e ilegalidad : una falsa identidad. El caso de Bolivia », dans : PREALC, *Mas allá de la regulación. El sector informal en America latina*, Santiago, OIT, 1990, p. 27-63.

CASANOVAS SAINZ Roberto, ESCOBAR DE PABÓN Silvia, *Los trabajadores por cuenta propia en La Paz, funcionamiento de las unidades económicas, situación laboral e ingresos*, La Paz, CEDLA, 1988, 103 p.

CASTEDO FRANCO Eliana, MANSILLA H.C.F., *Economía informal y desarrollo socio-político en Bolivia*, La Paz, CEBEM, 1993, 349 p.

CATOIRA Ricardo, *El sindicalismo boliviano, testimonio de un dirigente gremial*, La Paz, Ediciones del Tigre de papel, 1987, 175 p.

CEDLA, *Encuestas de opinión semiempresarial y familiar, manufactura artesanal, comercio minorista, servicios personales*, La Paz, INFORME ANUAL, 1992, 39 p.

CEDLA, *El sector informal urban en Bolivia*, La Paz, FLACSO, 1998, 325 p.

CEDLA, *Informe social Bolivia 1, Balance de indicadores sociales*, La Paz, ILDIS, 1994, 244 p.

CEDLA, *Por la defensa del derecho del trabajo, fundamentos para una propuesta de actualización de la legislación laboral*, La Paz, CEDLA, 1998, 24 p.

CENTRO DE FOMENTO DE INICIATIVAS ECONOMICAS, *Test : Asociación de comerciantes en varios articulos central « EL CARMEN »*, La Paz, 1991, 28 p.

CENTRO DE PROMOCION DE LA MUJER "GREGORIA APAZA", *Informe del primer curso de formación gremial organizado por la federación de trabajadores gremiales artesanos y comerciantes minoristas vivanderos de El Alto La Paz*, El Alto, Mayo de 1990, 5 p.

CHAMPAGNE Patrick , « La manifestation », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°52-53, 1984, pp. 18-41.

CHAMPAGNE Patrick, « La reproduction de l'identité », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°65, 1986, pp. 41-64.

CICDA, « Campesinos y mercados, Desafios actuales de la comercialización asociativa », *Ruralter*, La Paz, n°15, año 1996, Marzo 1997, 304 p.

CONDORI Ana Maria, PEREDO Elizabeth, *Nayan uña tatawi, mi despertar*, La Paz, TAHIPAMU, 1988, 218 p.

CONFEDERACIÓN SINDICAL DE TRABAJADORES GREMIALES ARTESANOS COMERCIANTES MINORISTAS Y VIVANDEROS DE BOLIVIA, « Principios generales », *Constitución, declaración de principios y estatutos*, La Paz, 1997, 72 p.

CONSEJO NACIONAL DE POBLACION, *Mujer, trabajo y reproducción humana. En tres contextos urbanos de Bolivia 1986-1987*, La Paz, Ministerio de Planeamiento y coordinación, The Pathfinder fund, 1989, 206 p.

COORDINADORA DE HISTORIA, *Historias ...de mujeres, n°1*, La Paz, Muela del Diablo Editores, 1997, 246 p.

- COSUDE, *Ritos y retos de la justicia : anuario 97/98*, La Paz, COSUDE, 1998, 48 p.
- CPCP (Centro pedagógico y cultural portales), *Historia y Evolución del movimiento popular, encuentro de estudios bolivianos*, Cochabamba, CERES, 1986, 702 p.
- DE SAHONERO Lissette, *El traje de la chola pacena*, La Paz, Los amigos del libro, 1987, 137 p.
- DEMAILLY Lise, « Compétence et transformations des groupes professionnels » dans : MINET Francis (dir.), *La compétence- Mythes, construction ou réalité ?*, Paris, L'Harmattan, 1994, pp. 71-89.
- DEMAZIERE Didier, PIGNONI Marie-Thérèse, *Chômeurs : du silence à la révolte*, Paris, Hachette, 1998, 261 p.
- DEMAZIERE Didier, *Sociologie du Chômage*, Paris, La Découverte, 1995, 125 p.
- DEPARTAMENTO DE VIGILENCIA EPIDEMIOLOGICO NUTRICINAL, Ministerio de previsión social y salud pública, *Las comidas callejeras en la ciudad de la Paz*, La Paz, Cuadernos de vigilancia nutricional, 1989, 51 p.
- DÍAZ VILLAMIL Antonio, *La Niña de sus ojos*, La Paz, Edición escolar condensada, 1993, 159 p.
- DIBBITS Ineke, PEREDO Elisabeth, PETERSE Margarita, VOLLGER Ruth, WADSWORTH Ana Cecilia, *Agitadoras de buen gusto, Historia del Sindicato de Culinarias (1935-1958)*, La Paz, TAHIPAMU, 1989, 218 p.
- DIBBITS Ineke, PEREDO Elizabeth, VOLGGER Ruth, WADSWORTH Ana Cecilia, *Polleras libertarias, FOF (1927-1964)*, La Paz, TAHIPAMU, 1986, 40 p.
- DUBAR Claude, *La socialisation, Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin, 1991, 278 p.
- EGUINO L., HUÁSCAR, *El comportamiento de los ingresos laborales en el periodo de aplicación del programa de Ajuste Estructural*, La Paz, CEDLA, Série Documentos de trabajo n° 6, 1993, 175 p.
- ELEGOËT Fanch, *Révoltes paysannes en Bretagne. A l'origine de l'organisation des marchés*, Plabennec, Editions du LEON, 1984, 504 p.
- EROSTEGUI T. Rodolfo, *Economía, sindicato y conflicto laboral*, La Paz, ILDIS, 1996, 86 p.

ESCOBAR DE PABON Silvia, « Ajuste estructural, empleo y sector informal urbano », *Opinión y análisis*, La Paz, n°12, 1992, pp. 55-86.

ESCOBAR DE PABON Silvia, LARRAZABAL CORDOVA Hernando, CASANOVAS SAINZ Roberto, PERES VELASCO Antonio, *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*, La Paz, CEDLA, 1989, 288 p.

ESCOBAR DE PABON Silvia, *Crisis, política económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar La Paz – Cochabamba – Santa Cruz 1985 – 1989*, La Paz, CEDLA, Temas urbanos, Série Estudios e investigaciones, 1990, 171 p.

ESCOBAR DE PABON Silvia, *Nueva política económica y sector informal urbano (1985-1989)*, La Paz, ILDIS, 1992, 52 p.

FARAH Ivonne, « La mujer en Bolivia. Derechos legales y participación », *Estado y sociedad. Revista boliviana de ciencias sociales*, La Paz, FLACSO, Septiembre 1991, pp. 37-60.

FAVRE Pierre, *La manifestation*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1990, 391 p.

FERNANDEZ Silvia, *El comercio de verduras en la Ciudad de La Paz, El mercado como aparato ideológico*, Tesis, UMSA, La Paz, 1990, 147 p.

FERNANDEZ Silvia, ROJAS Bruno, *La fuerza de lo cotidiano*, La Paz, CEDLA, 1992, 85 p.

FILLIEULE Olivier, *Sociologie de la protestation*, Paris, L'Harmattan, 1993, 287 p.

FILLIEULE Olivier, PECHU Cécile, *Lutter ensemble. Les théories de l'action collective*, Paris, L'Harmattan, 1993, 221 p.

FILLIEULE Olivier, *Stratégie de la rue*, Paris, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 1997, 435 p.

FLACSO, *Crisis del sindicalismo en Bolivia*, La Paz, ILDIS, 1987, 307 p.

FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA, *Análisis de la situación de la niñez y la mujer bolivianas*, La Paz, UNICEF, 1996, 107 p.

GOBIERNO MUNICIPAL DE LA CIUDAD DE LA PAZ, Programa de las naciones unidas para el desarrollo, *Desarrollo humano en las montañas, informe de desarrollo humano de la ciudad de La Paz*, La Paz, CID, 1995, 277 p.

GOBILLE Boris, « La mémoire à demi-mots. Analyses d'une commémoration impossible », *Genèses*, n°28, Septembre 1997, pp. 95-110.

GOFFMAN Erving, *Les cadres de l'expérience*, Paris, Les Editions de minuit, 1991, 573 p.

GOLBERG Anette, « Espaces féminins et espaces féministes en Amérique Latine : quelques réflexions », *Cahiers des Amériques Latines*, 1982, pp. 91-101.

GONZALEZ Gerardo, RAMIREZ Valeria, "Heterogeneidad socio-espacial y fecundidad diferencial en Bolivia", *Notas de población*, Diciembre 1981, n°2

GREP, *Formation et qualification : modes d'emploi*, Paris, Privat, 1988, 143 p.

HARRIS Olivia, *La participación indígena en los mercados surandinos*, La Paz, CERES, EDOBOL, 1987, 768 p.

HESS BUECHLER Judith Maria, « Las negociantes-Contratistas en los mercados Bolivianos », *Estudios Andinos*, Año 5, vol. V, n°1, 1976, pp. 57-75.

HIRSCHMAN Albert O., *Face au déclin des entreprises et des institutions*, Paris, Ed. Ouvrières (Economie et humanisme), 144 p.

HUGHES EVERETH Cherington, *Le regard sociologique, Essais choisis*, Paris, Editions de l'EHESS, 1996, 344 p.

INE, *Bolivia, Estabilidad, Crecimiento y Desarrollo Social*, La Paz, 1992.

INE, *Censo nacional de población y vivienda 1992*, Bolivia, 1993.

INE, Ministerio de Hacienda, *Grupos vulnerables, niños, hijos y mujeres en Bolivia*, La Paz, Fondo de Población de las naciones Unidas, 1997.

IRIARTE Gregorio, *El cooperativismo y la comunidad indígena*, La Paz, Ediciones Puerta del sol, 1979, 97 p.

IRIARTE Gregorio, *El sindicalismo a nivel nacional e internacional*, La Paz, SENPAS (Secretariado nacional de Pastoral social. Conferencia episcopal boliviana), 1985, 60 p.

ITURRI SALMON Jaime, *Frutita comprate. Los saberes escondidos de los Tambos en La Paz*, La Paz, Ediciones Vaca Sagrada, 1997, 84 p.

JELIN Elisabeth, *Ciudadanía e identidad : las mujeres en los movimientos sociales latinoamericanos*, La Paz, Informe, n° 86-3, UNRISD, 1987, pp. 3-17.

LAPEYRONNIE Didier, « Mouvements sociaux et action collective. Existe-t-il une théorie de la mobilisation des ressources ? », *Revue Française de Sociologie*, XXIX, 1988, pp. 593-619.

LARRAZABAL CORDOVA Hernando, « Sector informal urbano : revisión a los enfoques teóricos precedentes al estado de la discusión » dans : CEDLA, *El sector informal urbano en Bolivia*, La Paz, 1988, pp. 15-44.

LARSON Brooke, HARRIS Olivia, *Ethnicity, Markets and Migration in the Andes*, Durham and London, Duke University Press, 1995, 429 p.

LASERNA Roberto, *Crisis, democracia y conflicto social. La acción colectiva en Bolivia 1982-1985*, Cochabamba, CERES, 1985, 289 p.

LAVAUD Jean Pierre, *La dictature empêchée*, Paris, CNRS Editions, 1999, 200 p.

LAVAUD Jean-Pierre, « Essai sur la définition de l'Indien : le cas des Indiens des Andes », dans : LAVAUD Jean-Pierre (dir.), *Ethnicité et mobilisations sociales*, Paris, L'Harmattan, 2001, pp. 41-65.

LAZARTE R. Jorge, « El movimiento obrero : crisis y opción de futuro de la Central Obrera Boliviana », Séminaire *Crisis del sindicalismo en Bolivia*, La Paz, FLACSO, ILDIS, 1987, pp.251-291.

LE DOARE Hélène, LAVINAS Lena , « Mobilisations et organisations féminines dans les secteurs populaires », *Cahiers des Amériques Latines*, n°26, 1982, pp. 39-57.

LEHM Zulema, RIVERA CUSICANQUI Silvia, *Los artesanos libertarios y la ética del trabajo*, La Paz, GRAMMA, 1988, 316 p.

LEON Rosario, « Bartolina Sisa : la organización de mujeres campesinas en Bolivia », *Ciudadanía e identidad : les mujeres en los movimientos sociales latino-americanos*, UNRISD, 1987, pp. 223-252.

LEWINSKI Liliana, *Les places marchandes d'Oruro, 18-20ème siècle*, Thèse, EHESS, Paris, 1987, 632 p.

LOAYZA CASTRO Natasha, *El trabajo de las mujeres en el mundo global. Paradojas y promesas*, La Paz, CPM « GA », 1997, 218 p.

LUNA Lola, « Género y movimientos sociales en America Latina », *Boletín Americanista*, n°39-40, 1990, pp. 131-141.

LUNA Lola, "Mujeres latinoamericanas : historiografía, desarrollo y cooperación", *Boletín Americanista*, n°41, 1991, pp. 151-163.

LUNA Lola, "Movimientos de mujeres, estado y participación política en América latina. Una propuesta de análisis histórico", *Boletín Americanista*, n°42-43, 1993, pp. 255-265.

MAC ADAM Doug, *Political Process and the Development of Black Insurgency 1930-1970*, Chicago, The University of Chicago Press, 1982, 304 p.

MAC CARTHY J.D. et M. Zald, « Ressource Mobilization and social Movements : a partial Theory », *American Journal of Sociology*, vol. 82, 1977, pp. 1212-1241.

MANN Patrice, *Mobilisation et organisation des minorités actives*, Paris, Armand Colin, 1991, 155 p.

MANSILLA H.C.F., *La identidad social y el rol político del sindicalismo boliviano*, La Paz, CEBEM, 1991, 83 p.

MARCHAND Véronique, *Les mobilisations des femmes en Bolivie*, Mémoire de DEA, Lille I, 1995, 113 p.

MARQUEZ CALVO Sandro, *El comercio informal en la ciudad de La Paz, Teoría y evidencia empírica*, Tesis, Economía, UMSA, Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, La Paz, 1992, 260 p.

MATHIEU Lilian, *Mobilisations des prostituées*, Paris, BELIN, 2001, 333 p.

MAUGER Gérard, « Enquêter en milieu populaire », *Genèses*, n°6, décembre 1991, pp. 125-143.

MAYORGA René Antonio, *Crisis del sindicalismo en Bolivia*, La Paz, FLACSO, 1987, 307 p.

MEZZERA Jaime, « Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal : segmentación y relaciones económicas », dans : PREALC, *Programa mundial del empleo, Ventas Informales. Relaciones con el sector moderno*, Santiago, OIT, 1990, pp. 1-41.

MINET Francis (dir.), *La compétence- Mythes, construction ou réalité ?*, Paris, L'Harmattan, 1994, 230 p.

MINISTERIO DE ASUNTOS SOCIALES, Instituto de la Mujer, *Mujeres latinoamericanas en cifras, Bolivia*, Santiago, FLACSO, 1993, 50 p.

MINISTERIO DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y PLANIFICACION, *Oferta estratégica nacional gestión 1998 : propuestas para la programación de las prefecturas y gobiernos municipales*, La Paz, 1998, 24 p.

MINISTERIO DE HACIENDA, *Grupos vulnerables, niños, jóvenes y mujeres en Bolivia*, La Paz, INE, EDOBOL, 1997, 151 p.

MINISTERIO DE PLANEAMIENTO Y COORDINACION, *Información Estadística Regional*. La Paz, La Paz, INI, Dirección de Política regional, 1993, 249 p.

MINISTERIO DE TRABAJO Y DESARROLLO LABORAL, *Anuario de Estadísticas del Trabajo - 1981*, La Paz, 1982.

MIRANDA RODRIGUEZ Jonny, *Relaciones de producción y clase social de los comerciantes informales de la ciudad de la Paz y El Alto*, Tesis, Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, La Paz, 1993, 160 p.

MONTAÑO Sonia, « Mujer y mercado de trabajo », *Debate laboral*, n°8, 1993, pp. 11-23.

NEVEU Erik, *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris, La Découverte, 1996, 123 p.

OBERSCHALL Anthony, *Social Conflict and Social Movements*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1973, 371 p.

OLSON Mancur, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978, 199 p.

PALMA Diego, *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Lima, Cuadernos DESCO, 1987, 102 p.

PARADEISE Catherine, « Faut-il repenser le concept de qualifications ? », dans : GREP, *Formation et qualification : modes d'emploi*, Paris, Privat, 1988, pp. 43-52.

PAREDES CANDIA Antonio, *La chola boliviana*, La Paz, ISLA, 1992, 644 p.

PATZI P. Felix, *Economía comunera y la explotación capitalista*, La Paz, EDCOM Editores, 1996, 105 p.

PEREDO Elisabeth, *Recuperas de los Andes, La identidad de la chola del Mercado : una aproximación psicosocial*, La Paz, ILDIS, TAHIPAMU, 1992.

PEREDO Elisabeth, *El testimonio, una orientación para quienes desean hacer investigación en base de testimonios*, La Paz, TAHIPAMU, 1996, 54 p.

PILONE Jorge, *La situación educativa en Bolivia según la Información del censo nacional de 1976*, La Paz, INE, Naciones Unidas, 1980.

PITT RIVERS Julian, « La culture métisse : dynamique du statut ethnique », *L'homme*, XXXII, Avril-Déc. 1992, pp. 133-146.

POUTIGNAT Philippe, STREIFF-FENART Jocelyne, *Théories de l'éthnicité*, Paris, PUF, 1995, 270 p.

PREALC, *Programa mundial del empleo, Ventas Informales. Relaciones con el sector moderno*, Santiago, OIT, 1990.

REYNAUD Jean Daniel, *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin, 1997, 348 p.

REYNAUD Jean-Daniel, « Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome », *Revue Française de Sociologie*, XXIX, janvier-mars, 1988, pp. 5-18.

RIVERA CUSICANQUI Silvia, MUÑOZ V. Carola, *Empowerment of Women Program proposal. Credit, Empowerment of Women and Family Welfare in Urban Market Centers of Bolivia*, la Paz, 1992, 24 p.

RIVERA PIZARRO Alberto, *La vivienda en economías informales de Cochabamba*, Cochabamba, CERES, 1991, 113 p.

RIVERA Silvia, ARNOLD Denise, LEHM Zulema, PAULSON Susan, DE DIOS YAPITA Juan, *Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia postcolonial de los años 90*, La Paz, ILDIS, 1996, 451 p.

RODRIGUEZ OSTRIA Gustavo, « Las compañeras del mineral », *Nueva Sociedad*, La Paz, Enero-Febrero 1988, n°99, pp.176-187.

ROJAS Bruno, BALDIVIA José, *Obreros y gremiales en el proceso democrático*, La Paz, CEDLA, Fundación Mileno, 1995, pp.103-163.

ROJAS Bruno, *La batalla por las calles*, La Paz, CEDLA, 1992, 71 p.

ROMERO PITTARI Salvador, « Partidos, sindicatos y grupos de presión en Bolivia », *Boletín*, La Paz, año 6, n°16, Febrero 1987, pp. 7-33.

SAIGNES Thierry, *Borracheria y memoria*, Lima, IFEA, 1993, 202 p.

SALAZAR DE LA TORRE Cecilia, *Mujeres Alteñas. Espejismo y simulación en la modernidad*, La Paz, CPM « GA », 1999, 88 p.

SALINAS Ximena, *Ordenanzas municipales de La Paz, análisis de género*, La Paz, Subsecretaria Nacional de Asuntos Etnicos, de Género y Generacionales, 1996, 72 p.

SALINAS Ximena, *Alterando la rutina, mujeres en las ciudades de Bolivia, 1920-30*, La Paz, CIDEM, 1989, 164 p.

SANDOVAL Godofredo et SOSTREZ Fernanda, *La ciudad prometida*, La Paz, ILDIS, 1989.

SANDOVAL RODRIGUEZ Isaac, *Legislación del trabajo*, La Paz, Los amigos del libro, Colección jurídica « Guttenberg », 1998, 432 p.

SANDOVAL Godofredo, « Los migrantes de origen campesino en la ciudad La Paz. Bolivia », *Estudios rurales latinoamericanos*, Bogota, vol. 8, n°3, 1985, pp. 305-316.

SARAVIA RUELAS Benjamin, *La hipocresía racial en Bolivia*, La Paz, Ediciones MES, PROGAVI, 1984, 239 p.

SCHUMANN Dagmar, *De Ovejas y mercados*, La Paz, ILDIS, 1992, 181 p.

SCHWARTZ Olivier, *Le monde privé des ouvriers*, Paris, PUF, 1990, 531 p.

SELIGMAN Linda, "To Be In Between : The Cholas as Market Women", *Comparative studies in society and history*, vol. 31, 1989, pp. 694-721.

SENPAS, Conferencia Episcopal Boliviana, *Análisis de la realidad migratoria en Bolivia*, La Paz, MOSOC, 1991, 78 p.

SNOW David, WORDEN Steven, BENFORD Robert, ROCHFORD Burke, "Frame Alignment and Movilization", *American sociological review*, vol. 51, February 1986, n°1, pp. 464-481.

SOSTRES Fernanda, *Poder contra poder y sobrevivencia*, La Paz, Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza", 1996, 73 p.

TARROW Sidney, *Democracy and Disorder : Protest and Politics in Italy 1965-1975*, Oxford, Clarendon Press, 1989, 400 p.

TARROW Sidney, *Power in Movement Social. Movements, Collective Action and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, 251 p.

TILLY Charles, *La France conteste de 1600 à nos jours*, Paris, Fayard, 1986, 622 p.

TILLY Charles, *From Mobilization to Revolution*, Reading, Massachusetts, Adison Wesley, 1978, 349 p.

TOURAINÉ Alain, *La parole et le sang*, Paris, Odile Jacob, 1988, 533 p.

UNICEF, *Grupos postergados de Bolivia*, La Paz, 1986, 432 p.

URIOSTE F. Miguel, *Apuntes sobre seguridad alimentaria y comercialización de alimentos*, La Paz, CEDLA, 1986, 26 p.

URIOSTE Juan Cristobal, *La economía informal desde una perspectiva jurídica*, La Paz, UDAPE, 1985, 19 p.

VALDERRAMA FERNANDEZ Ricardo, ESCALANTE GUTIERREZ Carmen, "Ser mujer : Warmi kay, la mujer en la cultura Andina", dans : ARNOLD Denise (dir.), *Mas allá del silencio*, La Paz, CIASE, ILCA, 1997, pp. 153-170.

WEBER Florence, « L'enquête, la recherche et l'intime ou : pourquoi censurer son journal de terrain ? », *Espaces Temps*, n°47-48, 1991, pp. 71-81.

WEBER Florence, *Le travail à côté, Etude d'ethnographie ouvrière*, Paris, Editions de l'EHESS, 1989, 212 p.

WISH John, *The Market Processes of La Paz, Bolivia : theory and approach*, Michigan, Michigan state university, 1969, 341 p.

ZABALA Lourdes, *Nosotras en democracia ; mineras, cholos y feministas (1976-1994)*, La Paz, ILDIS, 1995, 315 p.

ZEGADA SAAVEDRA Luis, *Diagnostico socio laboral del trabajo femenino*, La Paz, Editorial Jurídica Zegada, 1995, 44 p.

ZEGADA SAAVEDRA Luis, *Empleo y mercado de trabajo*, La Paz, Editorial Jurídica « Zegada », 1995, 124 p.



ANNEXES

| | |
|---|-----|
| 1. GLOSSAIRE | 485 |
| 2. GLOSSAIRE DES SIGLES | 492 |
| 3. GRILLES D'ENTRETIENS ET D'OBSERVATION | 494 |
| 4. PRESENTATION DES VENDEUSES INTERVIEWEES | 498 |
| 5. CARTOGRAPHIE DES ASSOCIATIONS ET DES MARCHES | 508 |

Glossaire¹

| | |
|-------------------------|---|
| <i>Abarrotera</i> | vendeuse de produits d'épicerie |
| <i>Actas</i> | procès-verbaux |
| <i>Aguayo</i> | tissu multicolore, de forme carrée, que les femmes agencent habituellement sur leur dos et qui leur permet de porter leur bébé ou quelques marchandises |
| <i>Alasita</i> | marché consacré à la vente de produits artisanaux miniatures |
| <i>Alcaldesa mayor</i> | statut hiérarchique le plus élevé des dirigeantes [<i>maestras</i>] des marchés |
| <i>Alcaldesa menor</i> | statut hiérarchique des dirigeantes des marchés situé juste en dessous de <i>Alcaldesa mayor</i> |
| <i>Alquiler</i> | loyer |
| <i>Ambulante</i> | ambulante |
| <i>Amigos</i> | amis |
| <i>Anaqueles</i> | postes de vente métalliques scellées sur le trottoir, qui se ferment à l'aide d'un cadenas |
| <i>Antigua</i> | ancienne |
| <i>Ama de casa</i> | maîtresse de maison |
| <i>Arroz con pato</i> | canard au riz |
| <i>Aymara</i> | langue parlée, notamment dans la région de La Paz, aux côtés de l'espagnol |
| <i>Ayni</i> | système traditionnel d'aide réciproque, aussi bien économique, financière ou de travail |
| <i>Banda</i> | groupe de musiciens |
| <i>Baratija</i> | babiole, camelote |
| <i>Barrio</i> | quartier |
| <i>Barzolas</i> | femmes qui se sont battus aux côtés du MNR pour la révolution d'avril 1952 |
| <i>Basico</i> | cycle élémentaire dans le système scolaire bolivien |
| <i>Batida</i> | descente de police |
| <i>Boliviano</i> | unité monétaire : un boliviano correspond approximativement à un franc |
| <i>Buscando trabajo</i> | à la recherche d'un travail |
| <i>Caballeros</i> | messieurs |
| <i>Cafeteras</i> | vendeuse de thé, de café, et d'infusions |
| <i>Callejero /a</i> | (vendeuse) de rue |

¹ Les significations données ici sont bien sûr celles relatives au contexte des espaces de vente et de leurs organisations. Certains termes peuvent donc revêtir d'autres significations dans d'autres circonstances.

| | |
|---------------------------------|--|
| <i>Compañera</i> | camarade |
| <i>Secretaria de conflictos</i> | secrétaire des conflits |
| <i>Criollo</i> | créole |
| <i>Cuba libre</i> | alcool à base de rhum et de coca-cola |
| <i>Cueca</i> | danse réalisée face à face à l'aide d'un mouchoir |
| <i>Culinaria</i> | cuisinière |
| <i>Cumbia</i> | type de musique |
| <i>Derecho propietario</i> | droit de propriété (des marchés) |
| <i>Directorio</i> | équipe dirigeante |
| <i>Diurna</i> | de jour, ici désigne les vendeuses qui travaillent toute la journée (de 9h à 18h) |
| <i>Dividores</i> | diviseurs (termes utilisé pour désigner l'ingérence des partis politiques dans les espaces de vente) |
| <i>De doble turno</i> | ici désigne les vendeuses qui exercent leur activité de 11h à 13h30 et de 17h à 20h |
| <i>Doble tributación</i> | double imposition |
| <i>Dueño</i> | propriétaire |
| <i>Dueño de casa</i> | propriétaire de maison |
| <i>Economía sommersa</i> | travail au noir |
| <i>Empresarial</i> | secteur de l'entreprise |
| <i>Feria</i> | marché situé à l'extérieur qui a lieu de manière temporaire |
| <i>Feo</i> | laid |
| <i>Fichita</i> | petite fiche attestant de la présence lors d'une manifestation ou d'une réunion |
| <i>Florista</i> | vendeuse de fleurs |
| <i>Frescos</i> | sortes de sirop confectionnés avec des fruits et de l'eau bouillie |
| <i>Fresquera</i> | vendeuse de <i>frescos</i> |
| <i>Fruitera</i> | vendeuse de fruits |
| <i>Género</i> | genre |
| <i>Gente baja</i> | gens du peuple |
| <i>Gremial</i> | travailleur par corporation |
| <i>Gremialista</i> | syndicaliste |
| <i>Gremio</i> | corps de métier, corporation |

² Un des objets de la thèse est justement de montrer comment ce terme varie selon le contexte et selon les interlocuteurs.

| | |
|-----------------------------|---|
| <i>Mestizo</i> | métis |
| <i>Micro snacks</i> | postes de vente métalliques, spécialisés le plus souvent dans la vente de sandwiches |
| <i>Minorista</i> | vendeuse au détail |
| <i>Misti</i> | terme utilisé par les Indiens, au Pérou, dans les années 60, pour désigner les non-Indiens, blancs ou métis |
| <i>Monsergas</i> | inventions |
| <i>Movil</i> | ambulant |
| <i>Mujer</i> | femme |
| <i>Niñera</i> | nourrice |
| <i>Nocturna</i> | de nuit, ici désigne les vendeuses travaillant de 18h à 22h ou plus |
| <i>De oculto</i> | en cachette |
| <i>Pacayas</i> | fruits tropicaux |
| <i>Pachamama</i> | terre-mère |
| <i>Pago Unico Municipal</i> | impôt municipal unique |
| <i>Paisanos</i> | Personnes de la même origine géographique (selon le contexte, la même région, la même ville, le même village) |
| <i>Paro</i> | grève |
| <i>Paro civico</i> | grève civique |
| <i>Peón</i> | ouvrier agricole |
| <i>Pescadorera</i> | vendeuse de poissons |
| <i>Plan Vial</i> | plan relatif à la voie publique |
| <i>Pliego</i> | revendication, demande |
| <i>Politiqueria</i> | politicaillerie |
| <i>Pollera</i> | jupe bouffante, attribut vestimentaire caractéristique des femmes désignées comme <i>cholas</i> |
| <i>Portero</i> | gardien |
| <i>Porte estandarte</i> | porte-étendard |
| <i>Posesión</i> | remise du pouvoir à une nouvelle équipe dirigeante des vendeuses |
| <i>Prensa</i> | presse |
| <i>Presterio</i> | pratique qui consiste à recevoir chez soi le Saint « protecteur » du marché |
| <i>Profesión</i> | activité qui requiert un niveau d'études universitaires |
| <i>Profesional</i> | celui qui exerce une <i>profesión</i> |
| <i>Puesto de venta</i> | poste de vente |

| | |
|-------------------|---|
| <i>Vespertina</i> | désigne les vendeuses qui exercent leurs activités de 15h à 20 h. |
| <i>Vocal</i> | porte-parole |
| <i>Viajeras</i> | vendeuse qui voyage pour proposer ses produits |
| <i>Vivandera</i> | vendeuse spécialisée dans la vente de plats cuisinés |
| <i>Yungas</i> | région semi-tropicale |

| | |
|--------|--|
| PEA | Population Economiquement Active |
| PREALC | Programme Régional de l'Emploi pour l'Amérique Latine et les Caraïbes |
| PUM | (<i>Impuesto Unico Municipal</i>) : Impôt Municipal Unique |
| RUC | (<i>Registro Unico de Contribuyentes</i>) : Registre National Unique des Contribuables |
| SAG | (<i>Subsecretaría de Asuntos de Género</i>) : Sous-Secrétariat des affaires relatives au Genre |
| SIU | (<i>Sector Informal Urbano</i>) : Secteur Informel Urbain |
| TCP | (<i>Trabajadores por Cuenta Propria</i>) : Travailleurs à leur propre compte |
| UCS | (<i>Unión Civica de Solidaridad</i>) : Union Civique de Solidarité |
| UDP | (<i>Unión Democrática y Popular</i>) : Union Démocratique et Populaire |

- la gestuelle : utilisation des mains, assis/debout, déplacements...
- contenu des interventions :
 - fonctionnement : élection de dirigeants...
 - les luttes : objectifs, moyens...
 - les conflits : entre dirigeants, entre la « base » et les dirigeants, entre vendeuses...
 - définition du « nous » : *gremiales, madres* ...
 - identification des « ennemis » : FMI, *Junta de vecinos*, mairie, les « traîtres » de l'organisation ou *divisionistas*.

LES DECISIONS :

- les décideurs : dirigeants, base...
- le mode de décision : vote, consensus implicite...

L'AMBIANCE :

- générale : écoute, lassitude, discipline, cacophonie...
- conditions d'écoute : bruits, pleurs de bébés, discussions...
- activités : manger, dormir, tricoter, s'occuper des enfants...
- allées et venues.

LES ELEMENTS ATTRACTIFS :

- repas, boissons, fête...

LA SORTIE DES PARTICIPANTS :

- pressée ou non, discussions...
- contrôle des sorties pour la cotisation : ticket, appel...

APRES... LA MEMOIRE DE LA REUNION :

- prise de notes, compte-rendu, enregistrement, photos...

GRILLE D'ENTRETIEN AVEC LES VENDEUSES DE MARCHES¹

Parcours de la vendeuse :

Depuis combien de temps vendez-vous ? Cette question amène parfois la vendeuse à raconter les circonstances dans lesquelles elle a commencé à vendre.

Que faisiez-vous avant ? Comment avez-vous eu votre poste ?

Fiche signalétique et éléments biographiques :

Age ;

nombre d'enfants, leur âge, leur « occupation » (étudiant, au travail...);

lieu de naissance de la vendeuse, de ses parents, grands-parents ;

lieu d'habitation ;

son époux : lieu de naissance, son occupation ;

niveau d'instruction et langues parlées (*Aymara, quechua*).

Ces éléments arrivent progressivement au cours de l'entretien et je reprends ceux qui n'ont pas été abordés à la fin, quand la confiance est plus établie.

Son travail :

Horaire de travail ?

Où vous fournissez-vous ? Quand ? Combien payez-vous ?

Combien gagnez-vous approximativement ?

Aimez-vous vendre des produits d'épicerie (ou de la viande, ou des fruits...) ? Aimerez-vous vendre autre chose ? Pourquoi ?

Rapport à l'organisation :

Comment choisit-on les *maestras mayores* ?

Y a-t-il certaines qualités pour être *maestra* ?

Que doit faire la *maestra* ? Quel est son rôle ?

Avez-vous déjà été *maestra* ?

Y a-t-il une fédération des marchés ? A quoi sert-elle ? Quel est son rôle ?

Y a-t-il des réunions dans les marchés ? A la fédération ? Fréquence, objectifs...

Combien de personnes vendent dans le marché ? Avez-vous des membres de votre famille, de la même origine géographique, des *comadres* dans le marché ?

Rapport à la protestation :

Avez-vous participé à des luttes dans les marchés ?

Comment ça s'est passé ? Pouvez-vous me raconter ? Vous vous en souvenez ? Quand ? Pendant combien de temps ? Comment avez-vous lutté ? Pour quoi ? Avec quel(s) résultat(s) ?

Dès que le thème de la *pollera* intervient, je relance.

¹ Celle des vendeuses en association ne varie pas beaucoup.

| | Section | Vêtement | Age | Parcours antérieur (travail/scolaire) | Lieu de naissance/origine des parents | Lieu d'habitation | Epoux | Enfants |
|-------------------------------------|------------|------------|-------------|---|---|--|-------------------------------|------------------------------|
| M6, Doña Teofila Marché Sopocachi | Abarrotera | De vestido | 40 ans | Elle a repris le poste de sa tante qui n'a qu'un fils. A obtenu le bac, avant de se marier | Née à La Paz | Elle vit dans le quartier Miraflores | Ingénieur | 2 filles |
| M7, Doña Cristina Marché Sopocachi | Verdurera | De vestido | Env. 40 ans | Elle vend depuis une douzaine d'années, a repris le poste de sa mère, à sa mort. Interruption d'études, un an avant le bac, au moment du mariage. | Née à La Paz. Sa mère est migrante rurale, son père est né à La Paz | Elle vit dans Le quartier Sopocahi | Chauffeur de taxi | 5 enfants |
| M8, Doña Celestina Marché Sopocachi | Verdurera | De pollera | 41 ans | Elle vend depuis 26 ans. Sa sœur aînée, sa nièce et sa fille vendent à côté d'elle. Sa mère leur a laissé 2 postes de vente. | Née à La Paz, ainsi que sa mère. | | Chauffeur de taxi | 1 fille |
| M9, Doña Paula Marché Sopocachi | Carnicera | De vestido | Env. 40 ans | Elle est scolarisée jusque l'âge de 17 ans, puis sa mère décède. Elle travaille dans une ONG allemande d'artisanat, pendant 5 ans. Elle vend depuis 18 ans, à la naissance de son fils. Elle reprend le poste de sa belle-mère. | Née à La Paz. | Elle vit à La Paz, dans le quartier Tembladerani | Boucher (travaille avec elle) | 2 fils, âgés de 18 et 10 ans |
| M10, Doña Paulina Marché Sopocachi | Abarrotera | De vestido | 43 ans | Elle obtient le bac, puis se marie et reprend, à 18 ans, le poste de sa mère, fondatrice du marché | Née à La Paz. Sa mère est migrante rurale | Elle vit dans le quartier Tembladerani | Mécanicien | 1 fils et 1 fille |

| | Association Produits vendus | Vêtement | Age | Parcours antérieur (travail/scolarité) | Lieu de naissance. Origine des parents | Lieu d'habitation | Epoux | Enfants | Langue parlée (en plus de l'espagnol) |
|--|--------------------------------|------------|-------------|---|--|--|--|---------------------------------|---------------------------------------|
| Asoc2 Doña Angelica Dirigeante de la fédération | Villazón | De vestido | Env. 50 ans | | Née à La Paz | Elle vit dans le quartier Sopocachi Alto | Ouvrier | 1 fils | |
| Asoc3 Doña Ximena Dirigeante de la fédération | Los Pastilleros y ramas Anexas | De vestido | 38 ans | Elle a le bac, fait des études pour être institutrice. Un an après, elle se marie et interrompt ses études pour se lancer dans la vente | Née à La Paz, ses parents aussi. Sa mère fait une carrière politique (au Sénat) pour le Mouvement National Révolutionnaire | Elle vit à El Alto | Il l'a quittée, il y a 5 ans, quand leur fils avait 3 mois | 4 enfants : 3 fils et une fille | aymara |
| Asoc4 Doña Olga Secrétaire générale | Central San Fransisco | De pollera | 47 ans | Elle vend depuis l'âge de 17 ans | Née à Oruro | | Il vend avec elle | 4 enfants | aymara |
| Asoc6 Doña Isabel Secrétaire générale | Villazón | De vestido | 70 ans | A 6 ans, elle se retrouve orpheline. Elle est élevée par sa grand-mère, vendeuse, elle l'aide à vendre. A 15 ans, elle est Ouvrière dans le textile. Depuis ses 50 ans, elle vend dans l'association Villazón | Née à La Paz | | Son mari ne travaille pas. Ils sont mariés depuis 51 ans | 3 enfants : 2 filles et 1 fils | |

| | Association Produits vendus | Vêtement | Age | Parcours antérieur (travail/scolarité) | Lieu de naissance. Origine des parents | Lieu d'habitation | Epoux | Enfants | Langue(s) parlée(s) (en plus de l'espagnol) |
|---|--|-------------------|-------------|---|--|-------------------------------------|--|-------------------------------|--|
| Asoc12 Doña Camila Ex-secrétaire générale | Association des <i>jugueras</i> (vendeuses de jus de fruits) de La Paz | <i>De vestido</i> | 40 ans | Elle obtient le BAC, puis sa mère décède : elle commence à vendre, à 18 ans. Elle vend des plats cuisinés, puis des bonbons et des gâteaux dans l'avenue Arce. Puis, vers 20 ans, commence à vendre des jus de fruits | Née à La Paz. Son père est originaire de Potosi et sa mère de Sorata | | Vendeur et secrétaire général de l'association de <i>comerciantes minoristas de salteñas</i> | 3 fils | Elle comprend l' <i>aymara</i> , grâce au commerce |
| Asoc14 Doña Ada | <i>Central San Francisco</i> . Elle vend des Sculptures sur bois confectionnées par son mari | <i>De vestido</i> | 22 ans | Employée domestique à l'âge de 12 ans. Puis elle rencontre son mari, à 19 ans, vend sur la place San Francisco, comme ambulante, pendant 3 ans. Elle est affiliée depuis un an, grâce à son mari | Née à La Paz. Ses parents sont originaires de la Province de Ingavi et sont retournés y vivre quand Doña Ada avait 5 ans | Elle habite près du terminal de Bus | Artisan sculpteur. Dirigeant de la fédération syndicale. | Aucun | Elle comprend l' <i>aymara</i> , mais le parle difficilement |
| Luch1 Doña Julia | <i>20 de Marzo</i> Elle vend des plats cuisinés | <i>De vestido</i> | Env. 40 ans | Elle a le bac | | | | | |
| Luch2 Doña Irma Secrétaire générale | Association de la Zone Sud. Elle vend des œufs. | <i>De vestido</i> | | A 17 ans, elle se marie et interrompt ses études . Elle vend des plats cuisinés, est employée domestique. Elle va vendre dans les mines. Et il y a 11 ans, s'installe dans la zone Sud | Sa mère est originaire de Palka et son père de Huarina. | Elle habite dans la zone Sud | | 4 enfants : 3 fils et 1 fille | |

| | Produits vendus et lieu de vente | Vêtement | Age | Parcours antérieur (travail/scolarité) | Lieu de naissance / origine des parents | Lieu d'habitation | Epoux | Enfants | Langue(s) parlée(s) en plus de l'espagnol |
|-----------------------------|---|-------------------|----------------|---|--|---|--|---------------------------------|---|
| Amb6, Doña Varena | Fruits Rue Buenos Aires | <i>De vestido</i> | 40 ans | Elle est employée domestique de 13 ans jusqu'au moment où elle se marie. Elle commence à vendre à 25 ans | Née à La Paz. Puis ses parents retournent, avec elle, près de Copacabana. Elle revient à La Paz à 13 ans | Elle vit dans le quartier Llojeta | Cordonnier. Il l'a quittée, il y a 3 ans | 7 enfants : 6 fils et une fille | <i>Aymara</i> |
| Amb7, Doña Alicia | Coussins Quartier San Pedro | <i>De vestido</i> | 32 ans | Elle commence à vendre à 12 ans | Née à Viacha, près de El Alto | Elle vit à El Alto | Chauffeur, actuellement sans travail | 5 enfants | <i>Aymara</i> |
| Amb8, Doña Olivia | Abbats Rue Buenos Aires | <i>De pollera</i> | 48 ans | Elle commence à vendre à 10 ans. Tout d'abord, elle aide sa mère, vendeuse de viande, puis occupe un poste dans l'association Rodriguez et, enfin, est ambulante depuis 5 ans | Née à La Paz. Sa mère aussi. | Elle vit à El Alto | Décédé. Il était chauffeur | 4 enfants : 3 fils et une fille | |
| [ex] Amb9, Doña Gabriela | Maïs, semelles et papier hygiénique Rue Buenos Aires | <i>De pollera</i> | Environ 55 ans | Elle commence à vendre à l'âge de 8 ans pour aider sa mère. Elle s'est stabilisée dans cette rue depuis 13 ans. | Née dans la province Camacho | Elle ne vit pas très loin de son lieu de vente. | Il l'a quittée, il y a 10 ans | 6 enfants | <i>Aymara</i> |
| Amb10, Doña Magdalena | Fruits Avenue Arce | <i>De pollera</i> | Environ 30 ans | Elle vend depuis 3 mois | Née à Copacabana | Elle vit dans le quartier du Temblerani | Maçon | 4 enfants | <i>Aymara</i> |

| | Produit(s) vendu(s) | Vêtement | Age | Parcours antérieur (travail/scolarité) | Lieu de naissance/origine des parents | Lieu d'habitation | Epoux | Enfants | Langue(s) parlée(s) en plus de l'espagnol |
|---------------------------|---|-------------------|----------------|---|--|--|--|--------------------------|---|
| [ex] Amb16, Doña Filomena | Salades de fruits et de gélatine Place San Francisco | <i>De vestido</i> | 24 ans | Elle commence à vendre à 7 ans avec sa belle-mère (son père s'est remarié). Celle-ci décède, il y a 3 ans : elle vend donc seule. | Née à La Paz, sa mère était de la province Camacho | Elle vit à El Alto, avec son père et ses frères. | Son mari l'a quittée, il y a 7 ans | 1 fille de 7 ans | Aymara |
| [ex] Amb17, Doña Sonia | <i>Frescos</i> Place San Francisco | <i>De pollera</i> | 61 ans | Elle est employée à partir de 8 ans et commence à vendre à 16 ans. | Née à la campagne, est venue à La Paz à l'âge de 8 ans | Elle vit en haut de la capitale, près du cimetière général | Son mari, chauffeur, est décédé, il y a 17 ans | 1 fille | Aymara |
| [ex] Amb18, Doña Claudia | jus de fruits Place San Francisco | <i>De vestido</i> | 30 ans | Elle commence à vendre à 23 ans mais a toujours aidé sa mère qui vendait sur cette place | Née à La Paz, ainsi que ses parents | | Son mari travaille | 3 fils | |
| Amb19, Doña Cecilia | Fruits Pasaje Mexico, près de Prado | <i>De pollera</i> | 55 ans | Elle commence à vendre à 12 ans | Née à La Paz, dans le quartier Miraflores, ainsi que ses parents | Elle vit à La Paz, dans le quartier Pasankeri | Il est Décédé | 3 fils (2 sont décédés) | |
| Amb20, Doña Linda | Beignets à la viande Place San Francisco | <i>De pollera</i> | Environ 60 ans | Elle vend depuis une dizaine d'années. Avant, elle travaillait dans une ONG d'artisanat. | | Elle vit à El Alto | Son mari travaille | Elle a plusieurs enfants | Aymara |

