

TRAVAIL ET JUSTICE SOCIALE

LES SYNDICATS EN MUTATION

Vers un meilleur deal pour les vendeurs
de rue en Inde : le cas de NASVI

Arbind Singh et Sachin Kumar
Avril 2019



Les vendeurs de rue sont regroupés dans la National Association of Street Vendors of India (NASVI) comptant 952 organisations affiliées et 658 129 membres.



Le succès de NASVI se base sur le recours stratégique au pouvoir organisationnel à travers la promotion d'une image publique positive des vendeurs.



« Les syndicats en mutation » est un projet de la Fondation Friedrich Ebert qui identifie les ressources de pouvoir des syndicats et leurs capacités qui contribuent à la réussite de l'action syndicale.

Sommaire

	SYNTHÈSE	2
1	LE CONTEXTE DES VENDEURS DE RUE EN INDE : L'HISTOIRE D'UNE VISIBILITÉ INVISIBLE	3
2	LA FORMATION DE NIDAN : L'INCUBATEUR	4
3	NASVI : ÉVÉNEMENTS MARQUANT, LUTTES, SUCCÈS	5
	La formation de NASVI : une alliance.....	5
	L'alliance au travail.....	5
	NASVI : de l'alliance à l'association.....	6
	La politique nationale relative aux vendeurs de rue urbains de 2004.....	6
	La Mise En Oeuvre De La Politique.....	7
	Vers une loi.....	7
	Le travail de NASVI après l'adoption.....	9
4	QUELS ONT ÉTÉ LES FACTEURS DE SUCCÈS POUR NASVI ?	10
5	COMMENTAIRES DE CONCLUSION	12
	L'appendice.....	13
	Bibliographie.....	15
	Liste d'abréviations.....	16

SYNTHÈSE

Les forces de la mondialisation qui ont requis des réformes économiques en Inde dans les années 90 ont ouvert une avalanche d'opportunités pour une minorité et, en même temps, ont rendu la vie active plus précaire pour la majorité. Lors d'une concurrence féroce de la part des corporations multinationales, nombres d'industries nationales ont été contraintes de fermer, engendrant des licenciements massifs de la main d'œuvre. Au même moment, les nouvelles opportunités créées dans les grandes villes et l'érosion simultanée de la base des moyens de subsistance ruraux ont poussé à quitter les villages, avec comme corollaire un taux d'urbanisation accéléré. Faute de toute autre alternative, un grand nombre de travailleurs licenciés et migrants ruraux ont fini par rejoindre l'économie informelle comme vendeurs de rue. Alors que ces derniers ont toujours été présents pour apporter des biens et des services à des millions de personnes à un prix abordable sur le pas de leur porte, l'informalisation croissante et l'urbanisation incessante ont soudainement accru leur nombre dans les grandes villes indiennes. En dépit de la contribution significative de ces travailleurs à l'économie urbaine, ils ont été confrontés à l'humiliation, au harcèlement continu, à des confiscations et des expulsions soudaines qu'ils continuent souvent de connaître. Il est devenu impératif de défendre leurs droits en formulant des politiques appropriées, en adoptant des lois pertinentes et en fournissant des avantages de protection sociale adaptés. Ce document entend documenter le parcours de la National Association of Street Vendors of India (NASVI), qui a joué un rôle majeur et de catalyseur dans la transformation des vendeurs de rue de non-entités en une force formidable sur laquelle compter. En ayant recours au cadre théorique des ressources de pouvoir et capacités, le présent document mène une réflexion sur le processus de cette transformation en discutant chaque événement marquant en détail. Ce document aborde également brièvement les perspectives pour NASVI.

1

LE CONTEXTE DES VENDEURS DE RUE EN INDE : L'HISTOIRE D'UNE VISIBILITÉ INVISIBLE

Au même moment, dans certaines zones, la vente de rue a été déclarée être passible de poursuites judiciaires et un délit non susceptible de caution. En raison de plafonds des licences irréalistes dans d'autres grandes villes, la plupart des vendeurs sont tombés dans l'illégalité par défaut, les rendant plus enclins à la corruption et l'extorsion. Les grandes villes ayant jusqu'à présent accordé des licences aux vendeurs cessèrent d'émettre de nouvelles licences. En dépit de la contribution significative de ces travailleurs à l'économie urbaine, ils ont été confrontés à l'humiliation, au harcèlement continu, à des confiscations et des expulsions soudaines qu'ils continuent souvent de connaître régulièrement. En cas d'événements de grande échelle tels des élections, visites du Premier Ministre ou Président, ou même des festivals communautaires, ils étaient les premiers à être déplacés sans avertissement. Bien qu'ils travaillent plus de 12 heures par jour, ils demeuraient pauvres et, par conséquent, sous-alimentés et malnutris. Par ailleurs, puisqu'ils passent la majorité de leur temps de travail sur des routes ouvertes, ils sont vulnérables à différents types de maladies. Leur vulnérabilité est exacerbée par un manque de toilettes et d'installations sanitaires, l'impact étant particulièrement adverse sur les vendeuses.

En dépit de leur exploitation incessante, vulnérabilité croissante et privation, les vendeurs de rue étaient omniprésents, et pourtant nulle part (Jhabvala 2010). Ils étaient sur les trottoirs, le long des rues, à travers les rues, mais absents des statistiques, des médias et des publications de recherche. Ils étaient inséparables du paysage urbain, mais absents de la conscience des planificateurs urbains. Ils étaient inextricablement liés au quotidien des citoyens, mais à des kilomètres des cœurs et des esprits des administrateurs municipaux. Ils étaient omniprésents, et pourtant nulle part : omniprésents, mais invisibles ! Dans un contexte où la force de négociation collective des travailleurs dans le secteur organisé avait reculé, la précarité était encore plus extrême pour les vendeurs de rue qui étaient marginalisés et non organisés. Puisqu'ils n'étaient pas salariés, ils étaient incapables d'interrompre ou de restreindre la valorisation du capital en raison d'un faible pouvoir structurel. Néanmoins, ils étaient nombreux et, ensemble, ils auraient pu exploiter un pouvoir organisationnel sans précédent. Un acteur social était requis de toute urgence qui pourrait faciliter leur syndicalisation et, par conséquent, faire progresser la défense de leurs droits en formulant des politiques

appropriées, en adoptant des lois pertinentes et en fournissant des avantages de protection sociale adaptés. Ils avaient besoin de s'organiser, d'accumuler des ressources de pouvoir pour influencer sur les politiques et programmes, ainsi que de mettre en place les capacités pour développer et déployer ces ressources de pouvoir. La situation devait bientôt changer. Les vendeurs de rue devaient à la fois gagner en visibilité et obtenir une voix, être témoins de l'élaboration d'une politique et d'une loi adoptée en leur faveur, ainsi qu'être reconnus comme apportant une contribution plutôt que comme des parasites. Ce document entend documenter le parcours de la *National Association of Street Vendors of India* (NASVI), qui a joué un rôle majeur et de catalyseur dans la transformation des vendeurs de rue de non-entités en une force formidable sur laquelle compter. Ayant recours au cadre théorique des ressources de pouvoir et capacités (Lévesque & Murray 2010), ce document mène une réflexion sur ce processus de transformation en discutant de chaque événement marquant du parcours historique et spectaculaire de NASVI. Ce document aborde également brièvement les perspectives pour NASVI.

2

LA FORMATION DE NIDAN : L'INCUBATEUR

Fort d'une décision de la Cour supérieure, le Gouvernement de l'État de Bihar a lancé des mesures massives contre l'intrusion des vendeurs de rue en 1995. L'administration a mené des expulsions impitoyables sans prendre aucune mesure pour réhabiliter ceux qui avaient été expulsés. Cette initiative inhumaine a suscité l'intérêt de ceux qui faisaient alors partie de l'ADITHI, une ONG dont le siège est installé à Patna, la capitale de Bihar. Le personnel observateur d'ADITHI, sensible à la détresse des vendeurs de rue, a décidé de galvaniser cette section non organisée et de leur donner l'opportunité d'élever leur voix contre l'indifférence et l'hostilité du gouvernement de l'État. Vers la même période, Ela Bhatt de la *Self Employed Women's Association* (SEWA) tentait de mobiliser les institutions de la société civile en vue d'inclure les questions des vendeurs de rue non organisés. Elle partagea sa préoccupation avec Viji Srinivasan de ADITHI qui l'a suivie en organisant une consultation avec divers individus et institutions partageant le même avis. La réponse apportée a été électrisante alors que les participants ont exprimé leur solidarité avec cette partie non organisée de la société. L'organisation des vendeurs de rue est ensuite devenue un projet explicite pour ADITHI.

D'ailleurs, ADITHI connaissait une restructuration à cette époque et Srinivasan considérait qu'il était opportun de fonder une organisation distincte dédiée exclusivement à la cause du secteur informel. Ainsi, ce qui débuta comme un projet pour ADITHI a par la suite été enregistré comme une institution indépendante : NIDAN, dont le nom est dérivé d'un mot Hindi signifiant solution. Des organisations bien établies comme SEWA et ADITHI, partageant des fondements idéologiques, pouvaient servir de partenaires utiles et relier les débats globaux générés par des initiatives telles la *Bellagio Declaration of Street Vendors* de 1995 à des développements locaux tels des directives judiciaires et la violence quotidiennement infligée aux vendeurs. Leurs efforts se sont avérés être un terreau d'apprentissage inestimable pour les jeunes dirigeants de NIDAN : SEWA a procuré des contacts déterminants ; ADITHI a mis NIDAN en contact avec des agences de financement et responsables gouvernementaux ; et des partisans comme Ela Bhatt et Viji Srinivasan ont encouragé le jeune personnel et lui ont proposé toutes leurs opportunités de renforcement des capacités. Ils ont formé les jeunes dirigeants à des outils testés et méthodologies solides pour pouvoir mener leurs activités de manière scientifique.

Pour débiter, NIDAN a mené une étude en 1996 à Patna, la capitale de l'État, avec un échantillon de près de 6 000 vendeurs de rue. Cet exercice a aidé l'équipe à comprendre la situation des vendeurs de rue, souligner le régime exploitant et forger une relation avec les vendeurs qui constituerait le fondement du développement de leur pouvoir organisationnel à l'avenir. NIDAN a aussi abordé son manque de financement institutionnel, qui a renforcé sa crédibilité pour une mobilisation future et a permis de démontrer une forte action collective en faveur des vendeurs de rue en développant leurs propres ressources de pouvoir organisationnel. Toutefois, réalisant l'insuffisance de la mobilisation au niveau de la ville ou de l'État pour une transformation sur le long terme, NIDAN a commencé à ressentir un besoin urgent d'élever le ton de la défense pour les vendeurs de rue au niveau national. L'opportunité pour procéder à cette amélioration était à portée de main.

3

NASVI : ÉVÉNEMENTS MARQUANT, LUTTES, SUCCÈS

LA FORMATION DE NASVI : UNE ALLIANCE

SEWA a organisé un atelier destiné aux organisations de vendeurs de rue en septembre 1998 à Ahmedabad. Tous les participants ont fait part de préoccupations très sérieuses quant à l'accroissement des attaques envers les vendeurs de rue dans le pays. Au même moment, ils étaient d'accord sur le fait que cela n'était pas suffisant pour endiguer à court terme la brutalité des autorités à travers les méthodes habituelles de réunions de protestation et de poursuites en justice. Le besoin actuel était de procéder à un changement de perception des vendeurs de rue dans les esprits des administrateurs, législateurs, représentants élus, planificateurs urbains et du grand public. Le préalable nécessaire était l'établissement d'un mouvement national en vue de promouvoir une politique holistique et globale en faveur des vendeurs de rue. Ces nouvelles capacités de conception seraient cruciales pour le pouvoir discursif requis pour garantir une politique nationale. On avait l'impression qu'un réseau national de vendeurs de rue devait être formé, qui agirait en tant que principal acteur, facilitateur, agrégateur et catalyseur, prenant chaque mesure possible afin de développer le pouvoir organisationnel et social pour sécuriser le pouvoir institutionnel visant à améliorer les conditions des vendeurs de rue. La formation de la *National Alliance of Street Vendors of India* (NASVI) en fut la conséquence. Étant donné le mandat et le palmarès de NIDAN, il a été décidé que cette alliance serait hébergée au siège de NIDAN à Patna et son fondateur a été désigné comme coordinateur de l'alliance.

L'ALLIANCE AU TRAVAIL

À ce moment, la mise en réseau avait gagné une mauvaise réputation, principalement en raison du manque de prise de décision démocratique, de transparence financière et de cohérence dans ses efforts. Consciente de ces écueils, NASVI entendait mettre en place une organisation crédible et faire finalement de la politique nationale pour les vendeurs de rue une réalité. Immédiatement après sa formation, la tâche la plus importante a été d'identifier et d'associer les organisations travaillant avec les vendeurs de rue. Des contacts ont été naturellement établis avec les ONG et les syndicats, mais étonnamment très peu d'entre eux travaillaient avec des vendeurs de rue, menant la recherche vers une catégorie

différente d'organisations, à savoir des organisations de vendeurs de rue basées sur l'adhésion et communautaires. Certaines étaient enregistrées, toutes sauf une ou deux enregistrées en vertu du *Trade Union Act* tombant sous l'ordonnance de la loi relative à l'enregistrement des sociétés. Elles n'étaient affiliées à aucun syndicat central, en dépit de l'affiliation politique de certaines. La première tâche consistait à rassembler ces organisations de vendeurs et à rendre l'Alliance réellement nationale dans sa forme et son caractère. Une série de quatre réunions régionales multi-acteurs a été organisée à Mumbai, Bangalore, Delhi et Patna, aux quatre coins du pays. Chaque réunion a vu la participation de vendeurs de rue, dirigeants des vendeurs, d'administrateurs municipaux et de représentants élus, ainsi que d'organisations de la société civile et de médias. Ces réunions ont innové pour NASVI. Parmi les nombreux résultats, les suivants méritent tout particulièrement d'être mentionnés :

1. pour la première fois peut-être, tous les acteurs partageaient une plate-forme commune et écoutaient la perspective de chacun. Ce processus d'intermédiation initié par NASVI a aidé les parties respectives à formuler leurs arguments et concevoir des questions pour finalement exploiter un pouvoir discursif. La plupart des participants à ces réunions sont devenus des partenaires ou alliés de NASVI et l'ont soutenue dans toutes ses futures initiatives.
2. Au cours de l'atelier de Mumbai, un vendeur a mentionné l'idée d'un « marché naturel », en tant que lieu où les acheteurs se rassemblaient *naturellement*, tel un temple ou un hôpital, opposé aux lieux où les autorités municipales tentaient de réhabiliter les vendeurs expulsés où les acheteurs ne se rendaient pas automatiquement. Cette phrase a été immédiatement reprise par NASVI et elle entra dans le lexique militant. Qu'il s'agisse d'un article de recherche, d'une note politique ou du projet de loi, tout document sortant par la suite mentionnait le développement de marchés naturels.
3. Dans les États où ces réunions étaient organisées, la défense des droits des vendeurs s'est accélérée.
4. Ces réunions étaient largement couvertes par les médias et soudainement, les questions relatives aux vendeurs de rue commençaient à acquérir une identité nationale.

Cette conglomération d'organisations associatives a permis à NASVI de déclencher le processus d'organisation et, en même temps, d'élever le ton de la défense avec des organes locaux urbains, gouvernements d'État et le gouvernement national. NASVI a aidé les vendeurs de rue à enregistrer leurs organisations et les renforcer en investissant une bonne dose d'énergie dans le développement des dirigeants. Au même moment, NASVI a réalisé que pour faire avancer les interventions politiques, il est important d'entrer en contact avec des administrateurs et planificateurs, avec le problème avoué que tous les acteurs ont de nombreux préjugés et répliquent le modèle selon lequel *moins les faits sont nombreux, plus l'opinion est forte*. Des données solides étaient requises pour concevoir les questions, formuler les arguments et finalement développer un pouvoir discursif pour l'efficacité du dialogue et de la défense. Avec ceci en tête, NASVI a commandé une étude à Sharit Bhowmik intitulée *Hawkers in the Urban Informal Sector: A Study of Street Vending in Seven Cities* (Bhowmik, 2001). Ce rapport historique devint la base du dialogue et de toutes les interventions qui suivirent au sujet des vendeurs de rue, non seulement en Inde, mais également sur la scène internationale.

Après que l'étude a été achevée, NASVI a discuté de ses conclusions avec le ministère concerné du Gouvernement indien et a insisté pour que des mesures sérieuses soient prises afin d'améliorer les conditions des vendeurs de rue. En raison des efforts persistants de NASVI, le ministère a organisé en mai 2001 un atelier national sur les vendeurs de rue à Delhi. Le Ministre fédéral et le Ministre de l'État ont participé à cet atelier avec de hauts bureaucrates. NASVI a mobilisé des membres provenant de quasiment chaque organisation de vendeurs de rue du pays ainsi que de certaines ONG pour participer à cet atelier. Les conclusions de l'étude ont été présentées lors de l'atelier et, pendant ces deux jours, des représentants des vendeurs de rue ont délibéré sur leurs problèmes. Lors de la session de clôture, le Ministre a annoncé la mise en place par son ministère d'une *National Task Force* pour élaborer un projet de politique nationale relative à la vente de rue, qui a été en échange formée en août de la même année. Outre le Ministre de l'État, les membres étaient de hauts responsables du ministère, des maires, des conseillers municipaux, des hauts responsables de police et des représentants syndicaux. Suite à des réunions ayant eu lieu à Delhi et Ahmedabad, le Secrétaire du ministère a proposé qu'un comité de rédaction soit formé pour préparer le projet de document politique. Ce comité comptant sept membres a été formé en avril 2002 et incluait l'auteur de l'étude de NASVI. La plupart du contenu et de l'approche de la politique peut être attribuée à la présence dans le comité de rédaction de militants et de représentants du mouvement des vendeurs. Ce projet de politique nationale sur les vendeurs de rue a été transmis à tous les États et territoires de l'Union, sollicitant les commentaires des ministères et départements du gouvernement concernés et autres acteurs. Sur la base des contributions reçues, un projet final de politique a été préparé et approuvé par le Cabinet le 20 janvier 2004. Les Gouvernements des États ont été priés d'adopter cette politique en y apportant

des amendements ou non pour s'adapter aux conditions locales et également respecter toute décision de justice qui pourrait empiéter sur cette question. NASVI a non seulement influé sur cette politique en tant que partie prenante au comité de rédaction, mais a également aidé ses organisations partenaires à influencer les documents contenant des contributions de leurs gouvernements d'État respectifs.

NASVI : DE L'ALLIANCE À L'ASSOCIATION

Au vu de l'ampleur et de la complexité de son travail, NASVI éprouve une difficulté à fonctionner maintenant comme un réseau, mais la forme qu'elle devait prendre à l'avenir n'était pas claire. Une consultation a été organisée avec tous les acteurs vers la fin juin 2002. Différentes options ont fait l'objet de délibérations. La majorité avait l'impression que si NASVI choisissait de s'enregistrer en tant que syndicat, elle entrerait en compétition avec les syndicats existants. Par ailleurs, puisqu'un grand nombre de syndicats sont affiliés à divers partis politiques, ceci n'aurait pas été acceptable pour eux et l'exercice entier aurait été contre-productif si NASVI entrait en conflit avec ceux-ci. Par conséquent, il a été décidé que, dans sa nouvelle version, NASVI serait une organisation associative enregistrée au titre de la loi sur l'enregistrement des sociétés de 1860 avec l'adhésion ouverte aux syndicats, organisations communautaires, ONG et individus travaillant avec les vendeurs de rue. Au même moment, en vertu de la loi sur l'enregistrement des sociétés, les membres pourraient participer à son organe général, être élus à des postes, promouvant ainsi les normes démocratiques et la participation de ses membres. Un comité exécutif comptant vingt-cinq membres, dont un tiers de femmes et un tiers de vendeurs de rue, a été envisagé. Le comité exécutif devait être élu tous les trois ans par le *General Body*. Rebaptisée sous le nom de la « *National Association of Street Vendors of India* », cette nouvelle organisation était prête à se focaliser sur le travail à accomplir.

LA POLITIQUE NATIONALE RELATIVE AUX VENDEURS DE RUE URBAINS DE 2004

Alors que la NASVI nouvellement enregistrée tenait sa réunion inaugurale du *General Body* (GBM), le conseil des ministres indien se réunit pour débattre du projet de politique. Peu après l'achèvement de cette réunion, le conseil des ministres a décidé d'adopter la Politique nationale relative aux vendeurs de rue urbains, un moment d'une grande importance historique. Pour la première fois dans l'histoire de l'Inde, les vendeurs de rue étaient officiellement décrits comme contribuant à l'économie urbaine et non comme empiétant sur l'espace public, un changement de paradigme dans le véritable sens du terme. En même temps, c'était un symbole pour l'économie informelle urbaine en général car, pour la première fois, le gouvernement avait pris des mesures pour réguler une part significative des travailleurs indépendants. L'objectif de cette politique était de « fournir et promouvoir un environnement propice aux vendeurs de rue pour gagner leur vie, ainsi que faire en sorte qu'il n'y ait

pas de congestion et maintenir l'hygiène dans les espaces publics et rues » (Gouvernement indien, 2004). Cet objectif était censé être atteint par une série de mesures visant à :

- créer un statut juridique pour les vendeurs de rue, jetant les fondations pour la création et l'application d'un programme de zonage ;
- fournir des lieux publics pour des espaces identifiés comme zones de vente conformément aux plans-cadres urbains ;
- utiliser une réglementation symbolique basée sur les cotisations en vue de contrôler l'accès, en basant les limites d'occupation sur l'occupation précédente et évitant des limites numériques créées par des licences discrétionnaires ;
- promouvoir les organisations de vendeurs de rue ;
- créer un service de planification participatif incorporant la société civile, les autorités locales et les vendeurs de rue eux-mêmes ;
- encourager les vendeurs de rue à s'auto-réguler et s'auto-organiser, en particulier en ce qui concerne les questions d'hygiène et de traitement des déchets ;
- promouvoir l'accès aux programmes de développement des compétences pour les vendeurs de rue.

Cette politique a été le premier document global accordant un pouvoir institutionnel déterminant à l'ensemble du mouvement mené par NASVI. Les idées contenues dans ce document, issues largement de NASVI et ses alliés, ont conféré un cadre formel aux futures interventions pour sécuriser les moyens de subsistance d'une part notable des populations urbaines défavorisées. Curieusement, l'adoption de cette politique a constitué une nouvelle incitation plus tangible pour les vendeurs de rue à s'organiser, principalement car ils pouvaient voir une feuille de route permettant de sécuriser de meilleures conditions pour eux (Sinha et Roever, 2011). Ils pouvaient facilement utiliser cette politique comme point de référence pour protester contre les expulsions forcées et d'autres formes de harcèlement. Des organisations de vendeurs de rue de petite taille et actives localement envisageaient même de se fédérer au niveau de l'État afin d'exercer une pression combinée sur les gouvernements respectifs des États et les organes municipaux pour la mise en œuvre de la politique. Une vision de long terme et une feuille de route claire ont certainement aidé à obtenir un pouvoir organisationnel sans précédent.

LA MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE

Pour NASVI, une phase cruciale de son parcours était achevée, puisque son mandat principal était d'inciter à adopter une politique nationale. Immédiatement après avoir assuré le pouvoir institutionnel pour lutter en faveur des droits des vendeurs, la base d'adhésion à NASVI s'est amplifiée et elle

se sentit renforcée pour d'autres actions avec un programme modifié. Le prochain défi était d'assurer la mise en œuvre de la politique. L'Inde étant un pays fédéral, les politiques servent simplement de lignes directrices. Pour être mises en œuvre, elles doivent être adoptées par l'État et les organes municipaux. Stimulées par la visibilité nouvelle des questions des vendeurs, les organisations de vendeurs ont commencé à exercer une pression croissante sur les organes municipaux afin de mettre en œuvre la politique dans la forme et l'esprit. NASVI fournissait des ressources, des idées et encouragements à ses partenaires. Alors que peu d'États faisaient des efforts sincères pour une mise en œuvre efficace, le processus de mise en œuvre a lancé des idées intéressantes et innovantes (Sinha et Roever, 2011). Par exemple, alors qu'Odisha créait 52 zones de vente dans la capitale de son État, Madhya Pradesh a identifié de nombreux coins de marchands ambulants de par l'État et Delhi a eu l'idée de mettre en place une structure indépendante à deux niveaux de règlement des plaintes dirigées par les juges de district. Des idées innovantes à l'instar de la mise en place de marchés de femmes ont aussi vu le jour. L'un des avantages principaux de cette politique a été l'abolition du système de contrat de collecte des taxes municipales par les contractants privés en Inde. Cette mesure a libéré les vendeurs de la criminalité organisée où les organisations de vendeurs étaient fortes et a été un succès perceptible concret pour les membres de NASVI. NASVI pouvait aussi rassembler des histoires d'un grand nombre de victoires locales où la politique était utilisée de manière efficace. Des victoires locales de petite taille mais significatives faisant la crédibilité, elles ont renforcé sa position dans les environnements locaux politico-administratifs et ont ouvert la voie à de futures actions plus fortes.

VERS UNE LOI

Lorsque la *National Commission on Enterprises in the Unorganised Sector* (NCEUS) a été créée, on lui a confié la mission de réviser la politique de 2004. Cette commission a consulté des vendeurs de rue moyennant le soutien de NASVI et, sur la base de leurs contributions vitales, un chapitre concernant les vendeurs de rue a été ajouté dans son premier rapport principal (NCEUS 2007). Plus tard, en 2009, cette politique a été révisée et accompagnée par une loi modèle sur la vente de rue qui pourrait être adoptée par les gouvernements des États en procédant à des modifications adaptées à leurs conditions géographiques et locales. Le Premier Ministre a écrit à tous les gouvernements provinciaux au sujet de la mise en œuvre de cette politique. Cependant, puisque sa mise en œuvre n'avait pas été satisfaisante dans plusieurs États, NASVI a décidé en 2009 de lutter en faveur à la fois de la mise en œuvre de la politique et de l'adoption d'une loi centrale pour protéger les moyens de subsistance et la sécurité sociale des vendeurs de rue. Jusque-là, le siège de NASVI était installé à Patna à l'est du pays. Delhi étant le centre administratif en Inde, NASVI a déménagé à New Delhi dans le but d'intensifier ses efforts pour une législation centrale. Ce déplacement stratégique a largement aidé NASVI dans les années suivantes.

Pendant ce temps, un verdict de la Cour Suprême indienne d'octobre 2010 a donné un coup de pouce à NASVI. Ce verdict stipulait que les vendeurs avaient le droit fondamental de mener leurs affaires en vertu de l'Article 19 (1) g de la Constitution indienne et que ce droit devait être protégé par une loi (Cour Suprême indienne, 2010). La Cour ordonna au gouvernement « approprié » d'adopter la loi pour les vendeurs d'ici le 30 juin 2011, bien que le terme de gouvernement « approprié » ait engendré des interprétations conflictuelles. Des bureaucrates argumentaient qu'une loi centrale était impossible étant donné que les questions urbaines, conformément à la Constitution indienne, relevaient de la responsabilité des gouvernements des États et eux seuls disposaient de l'autorité de modifier ou changer les règles municipales. Cette opinion était un défi pour NASVI qui argumentait que la vente de rue ne devait pas être considérée comme relevant de la politique urbaine, mais plutôt comme une question de moyens de subsistance. D'où la possibilité d'une loi centrale. Plus tôt, en 2005, le Gouvernement indien avait pris une décision politique similaire en introduisant la loi *Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act* qui fournissait 100 journées d'emploi dans des zones rurales (Bhowmik 2014). Il s'agissait d'une loi centrale exécutée par des organes locaux autonomes au sein des États. Cette reformulation a aidé à acquérir un pouvoir discursif qui créa un environnement favorable à l'adoption de la loi.

Dans la foulée du verdict de la Cour suprême, NASVI a commencé à approcher le Ministère du Logement et de la Réduction de la Pauvreté urbaine (MHUPA) pour inciter à adopter une loi centrale. Une délégation comptant dix membres a rencontré le ministre et soumis ses demandes. Pour exercer une pression supplémentaire, encouragée par NASVI, plus de cent mille cartes postales exigeant une loi centrale ont été envoyées au ministre. Mettant son pouvoir organisationnel à son service, NASVI, avec ses membres dans les différents États, a organisé une série de manifestations et de réunions stratégiques de vendeurs de rue dans toutes ses circonscriptions dans les États afin d'exercer une pression de la base pour une loi uniforme protégeant les vendeurs de rue. Lorsque les affiliés de NASVI de l'Inde entière ont fait pression sur leurs députés respectifs pour exercer une pression au sein de leurs partis et du Parlement, elle a organisé une *RathaYatra*, un défilé de chariots sous la forme de processions, en vue d'attirer l'attention des gouvernements des États sur la mise en œuvre politique et le processus législatif. Elle a obtenu des résultats significatifs. Plusieurs gouvernements d'États ont formulé des politiques et adopté des lois en faveur des vendeurs de rue dans leur État.

NASVI aborda la question de la loi centrale avec le président du *National Advisory Council* (NAC), un organe mis en place pour conseiller le Premier Ministre sur les questions politiques. Le NAC a délibéré sur la question dans plusieurs de ses réunions et a recommandé au Gouvernement indien, en mai 2011, d'adopter une loi centrale. Alors que la direction centrale de NASVI était occupée à rencontrer des partis politiques de tous bords, les organisations de vendeurs en Inde ont envoyé des centaines de memoranda et pétitions au

Premier Ministre en juin 2011 demandant d'initier rapidement le processus législatif. NASVI exhorta toutes ses organisations membres d'organiser des protestations dans leurs villes le 14 juillet 2011, augmentant la pression exercée sur le gouvernement d'initier le processus. Les protestations ont été organisées simultanément dans un minimum de 30 grandes villes. Le mois suivant, des milliers de vendeurs entouraient le parlement pour exiger une loi centrale tandis qu'une délégation de NASVI comptant sept membres rencontra le Ministre du MHUPA lui présentant une charte de demandes contenant dix points. Le ministre partageait le point de vue selon lequel seule une loi était à même de résoudre les problèmes des vendeurs. En octobre 2011, le Ministère de la Justice a sollicité l'opinion du Procureur général d'Inde. Celui-ci se déclara favorable à une loi centrale pour les vendeurs de rue en novembre 2011. NASVI organisa à Delhi un gigantesque congrès national de vendeurs de rue sur le thème des « Villes pour tous » le 19 novembre 2011. Le Ministre du MHUPA l'inaugura et annonça que le gouvernement introduirait une loi centrale pour les vendeurs de rue. Le projet de loi a été élaboré avec des contributions cruciales de la part de NASVI. Le 17 août 2012, l'*Union Cabinet* a approuvé le projet de loi *Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Bill* et, le 6 septembre, celui-ci a été introduit à la Lok Sabha, la Chambre basse du Parlement indien. Ce projet de loi contenait un grand nombre de dispositions clés permettant aux vendeurs d'avoir accès aux droits et prestations sociales, mais aussi plusieurs déficiences attirant le mécontentement des vendeurs de rue, qui ont fait part de leur souhait de procéder à des amendements. Par la suite, le projet de loi a été transmis au Comité permanent du Parlement. NASVI présenta au Comité permanent ses préoccupations et points d'amendement au projet de loi. Pour donner encore plus d'élan, le 13 mars 2013, lorsque le Comité permanent du Parlement chargé du développement urbain soumit son rapport aux Chambres, un immense *Rehri Patri Sansad*, ou *parlement des vendeurs de rue*, eut lieu à Delhi. En mai, NASVI organisa à Delhi un événement intitulé « *Dialogue of Street Vendors with Political Leaders and Civil Society Representatives to Convert Street Vendors' Bill into Act* ». Ce dialogue, auquel ont participé les dirigeants de différents partis politiques, a aidé à développer un consensus sur les dispositions du projet de loi. Le même jour, l'*Union Cabinet* a approuvé le projet de loi amendé sur les vendeurs de rue. En août, les vendeurs de rue parmi les États ont envoyé une nouvelle fois des milliers de lettres au président du parti au pouvoir et président de la coalition au pouvoir l'exhortant de faire passer le projet de loi. La *Lok Sabha* adopta le projet de loi en septembre 2013. Désormais, NASVI devait maintenir l'élan pour assurer son passage à la *Rajya Sabha*, la Chambre haute du Parlement. Il mena une campagne énergique. Un appel a été lancé à organiser un autre immense *Rehri Patri Sansad*. Une série de réunions a eu lieu avec le porte-parole du *Lok Sabha*, ainsi que les dirigeants des partis au pouvoir et d'opposition. Ensuite, trente vendeurs issus de différentes régions du pays ont entamé une grève de la faim indéfinie à Delhi qui dura quatre jours et était soutenue par plusieurs milliers, exerçant encore davantage de pression. Cédant à cette pression, la *Rajya Sab-*

ha a aussi adopté la *Street Vendors' Bill* le 19 février 2014. Ce projet de loi est devenu la loi *Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Act* de 2014 après l'approbation formelle du Président indien. Il s'agissait d'une occasion historique, un autre événement marquant dans le parcours de NASVI. Décrite ultérieurement comme « une innovation unique dans la gouvernance urbaine au sein du Sud global » (Amis 2015: 40), c'était l'exemple parfait de rassemblement des ressources de pouvoir social et associatif dans le but de sécuriser les ressources de pouvoir institutionnelles sous la forme d'un cadre juridique avec un ensemble de réglementations.

Cette législation emblématique, peut-être la première en son genre au monde, accorda un pouvoir institutionnel sans précédent à la cause des vendeurs de rue qui était destinée à toucher plus de 10 millions d'individus. La loi énonce qu'aucun vendeur de rue existant ne peut être déplacé avant que les autorités locales ne mènent un recensement des vendeurs de rue dans le centre urbain concerné et préparent un Plan de vente urbain. Des permis d'exercer leurs affaires doivent être accordés à tous les vendeurs existants et un *Town Vending Committee* (TVC) supervisera les activités des vendeurs. Ce comité, qui sera le principal organe politique en matière de vente de rue, comprend des autorités municipales, la police, le Département de la santé et d'autres acteurs. Les représentants des vendeurs de rue constitueront 40 pour cent de ses membres et les femmes au moins 33 pour cent des représentants des vendeurs de rue.

LE TRAVAIL DE NASVI APRÈS L'ADOPTION

En vertu des sections 36 et 38 de la loi, les gouvernements des États étaient censés concevoir les règles et mécanismes en l'espace d'un an, mais à ce jour, seuls 11 États l'ont fait. NASVI se sert du pouvoir à sa disposition pour faire en sorte que les règles soient conçues rapidement et de manière équitable. Elle fournit une contribution pertinente tant aux gouvernements des États qu'à l'organisation de vendeurs. Elle veille également à ce que les dispositions qui ne sont pas favorables aux vendeurs ne soient pas intégrées aux règles. À titre d'exemple, le mécanisme formulé par le gouvernement de l'État de Delhi contenait un certain nombre de dispositions non favorables aux vendeurs. NASVI a dû mener une vive lutte pour amener les autorités dirigeantes à réaliser les amendements souhaités. Près de 200 grandes villes ont mis en place à ce jour des *Town Vending Committees*. Au fur et à mesure que ces comités deviennent fonctionnels, un certain nombre de modèles et initiatives puissants sont testés qui pourraient générer encore plus de ressources de pouvoir à l'avenir. Des zones de vente ont été mises en place dans de nombreuses grandes villes d'Inde. Il est envisagé dans la loi que les organes urbains locaux mènent des programmes de formation destinés aux vendeurs de rue traitant d'aspects tels leurs droits et responsabilités concernant des politiques et la législation spécifiques liées aux vendeurs de rue, à la sécurité alimentaire, maintenance de l'hygiène, au traitement des ordures et à des questions similaires. NASVI déploie également des

efforts en la matière, à savoir des études sur les vendeurs et l'émission de cartes d'identité ont débuté dans de nombreuses grandes villes. Les cartes d'identité ont réalisé un changement radical dans la confiance des vendeurs. Ils mènent désormais leurs affaires sans avoir peur.

Étant donné que le ton pour la loi relative à la vente de rue a été élevé de manière continue par NASVI, le Gouvernement indien était aussi impliqué dans le processus de conception de la *National Urban Livelihoods Mission* (NULM). NASVI a mis ses capacités d'intermédiation et son pouvoir discursif au service de l'inclusion d'un chapitre sur les vendeurs de rue dans le document de la mission *National Urban Livelihoods Mission* (NULM). En vertu de la NULM, cinq pour cent des fonds ont été affectés aux vendeurs de rue. Ces fonds doivent être utilisés pour des études, l'élaboration d'un plan de vente au niveau de la ville, l'inclusion financière et le renforcement des capacités (MHUPA 2013). Par conséquent, la plainte antérieure des Gouvernements des États et des Autorités municipales mentionnant le manque de ressources financières comme raison de l'absence de mise en œuvre de la politique de 2004 a été supprimée. NULM fournit à NASVI et ses affiliés une autre ressource de pouvoir institutionnel à utiliser pour influencer sur les gouvernements provinciaux en vue de faire passer la loi au niveau municipal.

4

QUELS ONT ÉTÉ LES FACTEURS DE SUCCÈS POUR NASVI ?

Le succès de NASVI est, dit-on, dû au fait qu'elle est parvenue à appuyer sur les « bons boutons au bon moment » et que les choses ont bien fonctionné. Oui, elle a appuyé sur les « bons boutons », mais pas toujours, ni avec facilité. Dans certains cas, il n'y avait même pas de « bouton » sur lequel appuyer et NASVI a élaboré ces points de pression. Dans certains cas, les points d'accès n'étaient pas immédiatement évidents et, dans d'autres, NASVI n'était pas consciente de la manière de les poursuivre en sa faveur. NASVI a accompli ce qu'elle a fait car elle a continué d'apprendre et de réinventer ses méthodes et a été en mesure de développer pendant ce temps des capacités et des ressources de pouvoir associées avec une direction dévouée.

Comme souligné auparavant, les vendeurs de rue ne sont pas salariés, ce qui limite leur pouvoir structurel, bien qu'en de rares occasions, tous les vendeurs de rue d'une ville ont pris une journée de congé pour démontrer leur pouvoir structurel. Pour connaître la réussite, NASVI devait compter principalement sur un pouvoir organisationnel fort. Toutefois, il n'était pas simple de rassembler les vendeurs de rue, premièrement car ils étaient absents des statistiques, mobiles, fragmentés et dispersés dans l'espace en raison de la nature même de leur profession. Dans la plupart des cas, ils n'étaient pas organisés. Dans les cas où les organisations de vendeurs existaient, elles étaient de petite taille, temporaires et non enregistrées. NASVI a commencé à aider les vendeurs de rue à former et enregistrer des syndicats et les placer sous la tutelle nationale, fournissant toutes sortes de soutien pour lutter au niveau des questions locales à travers une aide juridique, des informations et un programme de renforcement des capacités. Une série de programmes de formation a été menée sur les négociations, la mise en place de l'organisation, le développement du leadership, la gestion comptable, la promotion de coopératives, et bien d'autres thèmes. Des victoires locales ont attiré d'autres membres en son sein. Bien entendu, l'adoption de la politique nationale a conféré une notoriété à NASVI dans ce secteur accompagnée de l'augmentation du taux de syndicalisation des vendeurs de rue. (cf. les détails de ce profil d'adhésion à la Figure n°1)

Attirer des membres était important, mais assurer la cohésion entre les membres existants était prioritaire. Ceci a été assuré en s'occupant de leurs appels, leur fournissant les documents requis, réunissant les ressources matérielles,

leur apportant des aides juridiques lorsque cela s'avérait nécessaire, et fait encore plus important, en renforçant leurs capacités à travers la prise de conscience, des formations relatives aux compétences et des visites de terrain. Lors de luttes locales, NASVI reste toujours en retrait et pousse l'organisation locale sur le devant de la scène. Elle met non seulement en valeur la stature de cette organisation, mais soutient aussi sa confiance et estime de soi, améliore son image dans les médias locaux, et fait encore plus important, l'aide à devenir autonome. Les membres assument désormais toutes les responsabilités de leur ville et, parfois même, ils mènent des activités de mobilisation au niveau de l'État.

La rapidité avec laquelle NASVI agit a également rapproché les vendeurs. Par exemple, NASVI ne se concentre pas uniquement sur les questions soulevées par les organisations partenaires à elles seules. Le noyau de l'équipe dispose d'une tradition de réaliser un résumé hebdomadaire interne des informations du secteur de la vente de rue intitulé « *Hotspots* ». Reprendre ces questions pour sa propre connaissance n'a pas seulement aidé NASVI à garder une main sur le pouls de ce secteur, mais a également réduit le temps de réaction et, par conséquent, accru son efficacité.

Un autre facteur ayant rapproché les vendeurs de NASVI est sa compréhension holistique des besoins des vendeurs. NASVI ne s'occupe pas uniquement de leurs préoccupations juridiques et réglementaires émergentes, elle considère également leurs questions de santé et la fourniture de microcrédit, ainsi que l'amélioration de leur employabilité par une formation des compétences, assurance maladie et des services liés. L'intégralité de sa préoccupation lui a valu un respect extraordinaire, renforçant son pouvoir organisationnel.

Le pouvoir organisationnel a été encore plus cimenté par la publication et distribution de la lettre d'information bimensuelle de NASVI *Footpath Ki Awaaz, Voices from the Sidewalk*, désormais aussi publiée sous forme électronique. Elle fournit des informations sur les luttes locales en cours, les nouvelles liées aux réussites et échecs et des exemples de bonne pratique, informant, inspirant et éduquant ses lecteurs et développant un sens de camaraderie en leur sein, un lien émanant d'un sentiment de vies et luttes partagées. Elle a aussi publié des histoires de dirigeants d'organisations de vendeurs qui ont continué à motiver ces di-

rigeants. La reconnaissance du leadership a été la pierre angulaire de la stratégie de NASVI pour constituer un pouvoir organisationnel.

Toute association ne peut être d'aussi bonne qualité que ses membres ne le sont. NASVI peut assurément se prévaloir d'une équipe motivée, disposant de qualifications professionnelles et faisant preuve de tact. Forts de leur sincérité, ils ont été en mesure d'attirer des personnes et organisations partenaires de qualité en ayant une fonction de trait d'union au fil du temps. À titre d'exemple, NASVI a identifié d'innombrables juristes luttant bénévolement pour les questions touchant les vendeurs de rue, des chercheurs qui ont réalisé des études pionnières et des administrateurs et décideurs politiques compatissants qui ont fait la promotion de la cause des vendeurs sur chaque plateforme possible.

NASVI recherche toujours des manières novatrices de transmettre une image positive des vendeurs de rue au grand public en vue d'exploiter à la fois son pouvoir social et discursif. Une façon unique d'y parvenir était l'organisation d'un Festival de cuisine de rue, qui a encouragé l'appréciation des vies des vendeurs et légitimé leurs contributions au tissu urbain tout en conférant aux vendeurs la confiance que si la nourriture pouvait être préparée de manière hygiénique et était présentée de manière esthétique, il était possible d'en demander un prix plus élevé. Les vendeurs furent en mesure de gagner plus d'argent pendant trois jours de festival que ce qu'ils auraient gagné en plusieurs mois. Désormais à leur huitième édition, les festivals de cuisine ont mis en valeur l'estime de soi des vendeurs de manière exponentielle. Ils n'ont pas uniquement réalisé un « *pouvoir de faire* » et « *pouvoir avec* », ces festivals leur ont conféré un sens plus approfondi de « *pouvoir au sein de* » également. Passant au prochain niveau, la société *NASVI Street Food Private Ltd* a été créée avec des marchands ambulants alimentaires comme actionnaires. Désormais, les marchands ambulants de nourriture participent également à des festivals internationaux de cuisine de rue et ils sont des « *state chapters* » (branches au niveau de l'État). Une initiative a été lancée en collaboration avec les *Food Safety Departments*, la *Food Safety and Standard Authority of India* et la *Skill India Mission* afin de donner les compétences et de certifier tous les marchands alimentaires d'Inde. Ces mesures de renforcement des capacités sont susceptibles d'apporter un pouvoir organisationnel plus puissant.

Les médias ont joué un rôle crucial dans ce que NASVI est aujourd'hui. Chaque activité menée par NASVI a bénéficié d'une couverture adaptée tant dans la presse que dans les médias électroniques. Étant à juste titre un moyen de communication de masse, ils n'ont pas juste informé le public et accru sa prise de conscience, ils ont permis de mettre en place un pouvoir discursif et de coalition crucial. Les médias sociaux et le site Internet de NASVI ont joué un rôle similaire alors que l'application mobile récemment lancée « *Street Sathi* » (pote de rue), dont l'objectif est d'aider un client à la recherche d'un vendeur de rue approprié dans le voisinage, a stimulé les affaires des vendeurs.

5

COMMENTAIRES DE CONCLUSION

Au cours de la consultation organisée pour cette étude, un haut dirigeant des vendeurs de rue a fait part du commentaire suivant : « auparavant, nous étions considérés comme des enfants illégitimes d'Inde. Or, NASVI a conféré une légitimité à notre profession aux yeux du gouvernement et du public. » En ayant recours à sa capacité d'apprendre de chaque expérience respective, NASVI a continuellement développé ses ressources de pouvoir. Une application couronnée de succès de pouvoir de coalition a rassemblé différents acteurs sociaux qui, à leur tour, ont développé un pouvoir organisationnel. Une série d'études, de campagnes médiatiques et d'activités de mobilisation a fait progresser le pouvoir discursif avec l'aide de la capacité de conception et d'apprentissage qui a permis de concevoir de manière positive des questions liées aux vendeurs de rue dans le psyché du public, en général, et des décideurs politiques, en particulier. Ainsi, accroître le pouvoir organisationnel et social a ouvert la voie à l'établissement d'un pouvoir institutionnel.

Un positionnement positif mené par un leadership visionnaire a été crucial pour que NASVI gagne graduellement du terrain, premièrement à travers une politique, ensuite une série de jugements judiciaires et, enfin, une loi pour protéger les droits et promouvoir les intérêts des vendeurs de rue, chacun de ces développements ayant ajouté au renforcement mutuel des ressources de pouvoir institutionnelles. Alors que ses efforts menés au fil du temps ont donné une voix et visibilité aux vendeurs de rue, NASVI ne va pas se reposer sur ses lauriers. Pour aller de l'avant, elle a trois objectifs clés à atteindre : élargir sa portée par l'expansion dans de nouveaux domaines, assurer la mise en œuvre efficace des dispositions de la loi en maintenant la pression exercée sur les gouvernements des États et les autorités municipales et renforcer son organisation interne. De plus, elle entend se concentrer sur un autre électorat important de vendeurs dans les trains qui ne relèvent pas de la loi actuelle et se retrouvent par conséquent négligés. L'équipe a l'impression qu'il est important de fournir un soutien technique aux organes municipaux, d'élaborer des *business models* permettant d'aider les vendeurs à tirer profit du marché, ainsi que de documenter et partager les meilleures pratiques disponibles dans différentes régions du pays. Comptant 952 organisations affiliées et 658 129 membres, NASVI est prête à coordonner les ressources de pouvoir existantes et en trouver de nouvelles dans les années à venir pour pouvoir garantir un meilleur deal pour les vendeurs de rue en Inde.

L'appendice

Le nombre de membres actuel de NASVI s'élève à 658 129 membres au sein de 952 organisations dans 25 États d'Inde. La constitution de NASVI permet l'adhésion de syndicats, organisations communautaires, organisations non gouvernementales (ONG) et de professionnels comme des juristes, enseignants, médecins qui sont associés à la cause des vendeurs de rue.

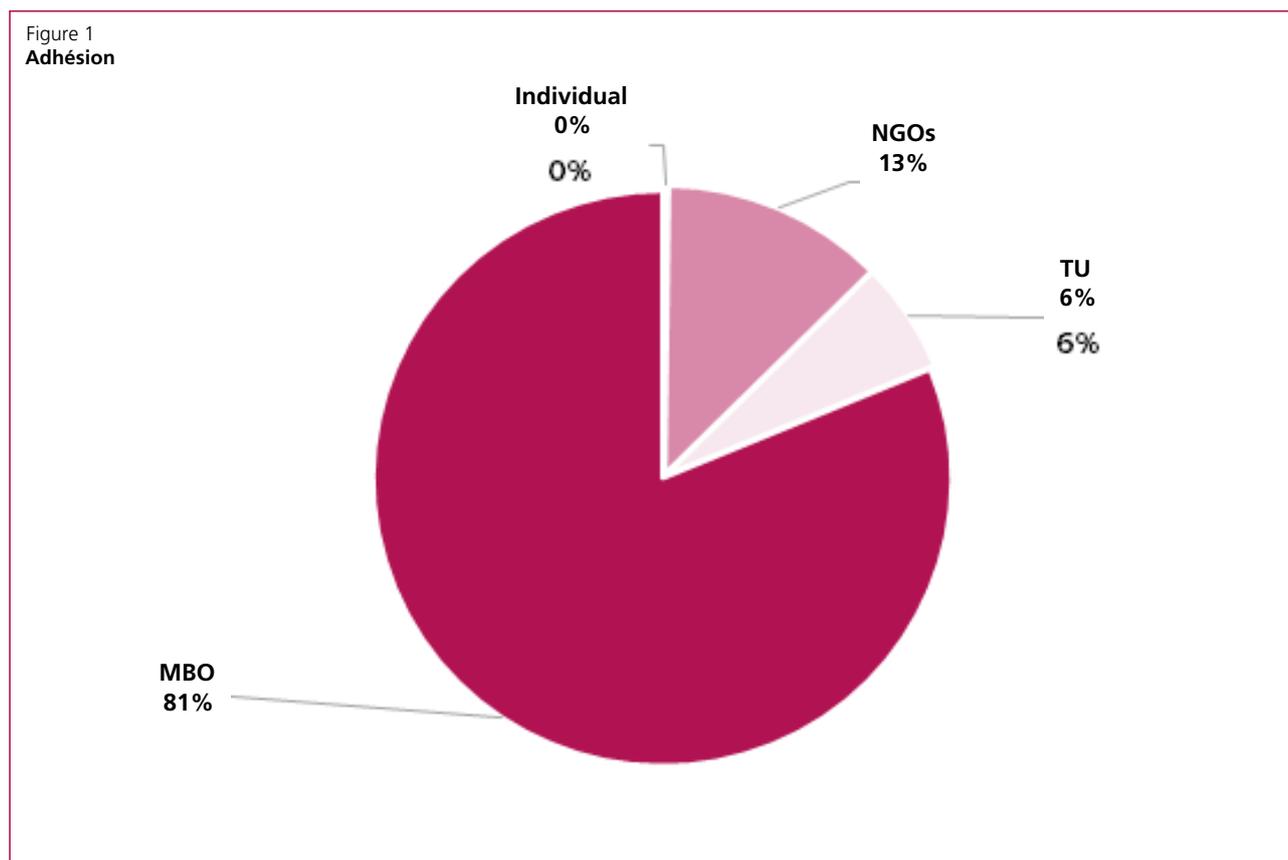


Tableau 1
Croissance du nombre de membres

	2003–2004	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2016
Individus	1	13	1	1	1	2
ONG	43	32	19	12	12	118
Organisations communautaires	54	45	23	19	27	59
Syndicats	33	4	8	6	19	773
Total	131	94	51	38	59	952

À partir de 2006, NASVI a lentement connu un processus de recul du nombre d'ONG parmi ses membres et a encouragé plus d'organisations communautaires et de syndicats à adhérer.

Figure 2

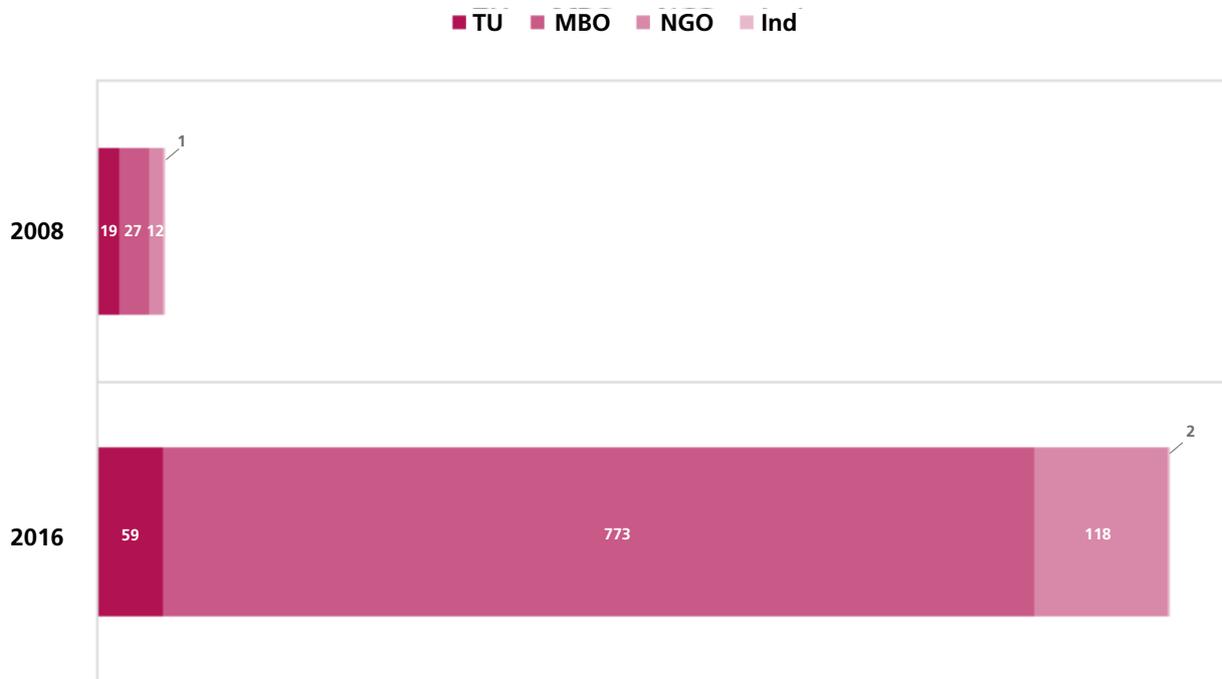
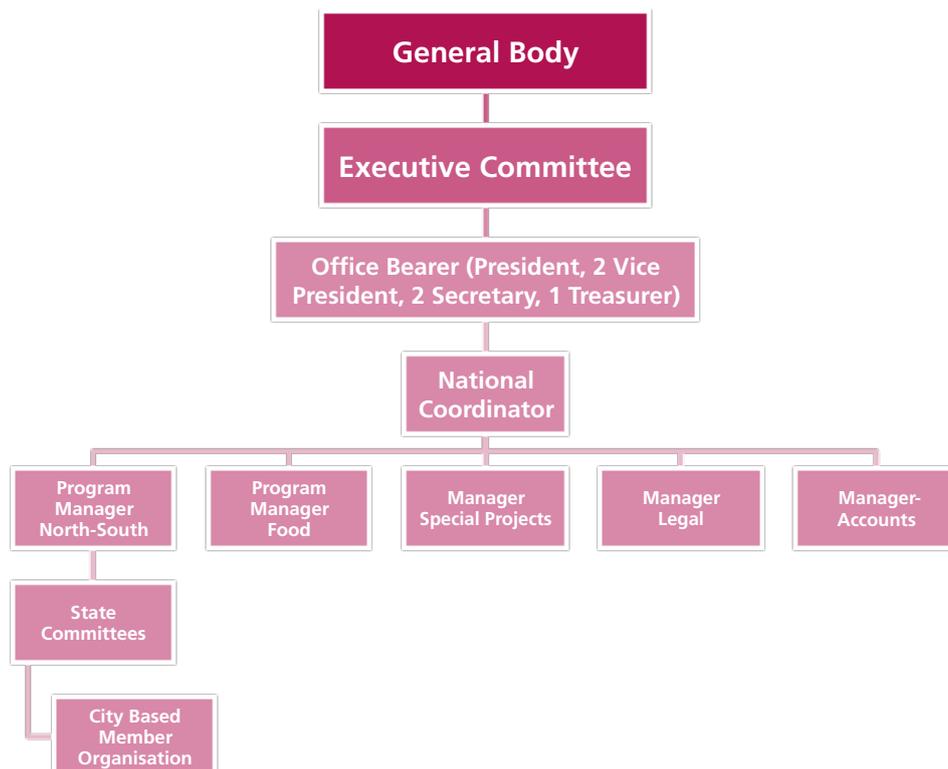


Figure 3
Organigramme de NASVI



BIBLIOGRAPHIE

- Amis, P.** (2015): Symbolic Politics, Legalism and Implementation: The Case of Street Vendors in India. *Commonwealth Journal of Local Governance*, 18, 36–47.
- Bhowmik, S.K.** (2001) : Hawkers and the Urban Informal Sector: A Study of Street Vending in Seven Cities. A report prepared for NASVI. New Delhi: NASVI. Extrait de <http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Bhowmik-Hawkers-URBAN-INFORMAL-SECTOR.pdf>.
- Cour suprême indienne** (2010) : Gainda Ram & Orsvs M.C.D. & Ors. Extrait de <https://indiankanoon.org/doc/70378761/>.
- (2005) : Street Vendors in Asia: A Review. *Economic and Political Weekly*, May 28–June 2, 2256–2264.
- (2010) : Street Vendors in Asia: Survey of Research. In Sharit K. Bhowmik (Ed.) *Street Vendors in the Global Urban Economy*. New Delhi: Routledge.
- (2014 juin) : Street Vendors in India get Legal Protection. Number 174, Global Labour Column. Extrait le 8 novembre 2016 de <http://column.global-labour-university.org/2014/06/street-vendors-in-india-get-legal.html>.
- Gouvernement de l'Inde** (2004): *National policy on street vendors*. New Delhi: Ministry of Urban development and Poverty Alleviation. Extrait en novembre 2016 de <http://nidan.in/nidanwp/wp-content/uploads/2014/07/National-Policy-on-Urban-Street-Vendors-2004.pdf>.
- (2014) *The Street Vendors (Protection of Livelihoods and Regulation of Street Vending) Act 2014 (7 of 2014)* New Delhi: Universal Law Publishing. Extrait de <http://www.indiacode.nic.in/acts2014/7%20of%202014.pdf>.
- Jhabvala, R.** (2010) : Foreword. In S.K. Bhowmik (Ed.). *Street Vendors in Asia: Survey of Research*. In Sharit K. Bhowmik (Ed.) *Street Vendors in the Global Urban Economy*. New Delhi: Routledge.
- Lévesque, C. & Murray, G.** (2010) : Understanding union power: resources and capabilities for renewing union capacity. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 16 (3), 333–350.
- Ministry of Housing, Urban Development and Poverty Alleviation** (MHUPA, 2013) : *Support to urban street vendors (Operational guidelines)*. National Urban Livelihoods Mission (NULM). New Delhi: MHUPA, Gouvernement de l'Inde. Extrait de http://nulm.gov.in/PDF/NULM_Mission/NULM-SUSV-Guidelines.pdf.
- NCEUS.** (2007) : *Conditions of Work and Promotion of Livelihood in the Unorganised Sector*. New Delhi: Gouvernement de l'Inde.
- Sinha, S. & Roeveer, S.** (2011) : *India's National Policy on Urban Street Vendors*. WIEGO Policy Brief No. 2. Cambridge, MA: WIEGO.

LISTE D'ABRÉVIATIONS

GBM	General Body Meeting
MHUPA	Ministry of Housing and Urban Poverty Alleviation
NAC	National Advisory Council
NASVI	National Association of Street Vendors of India
NCEUS	National Commission on Enterprises in the Unorganised Sector
NULM	National Urban Livelihood Mission
ONG	Organisation non gouvernementale
SEWA	Self Employed Women's Association
TVC	Town Vending Committee

À PROPOS DES AUTEURS

Sachin Kumar travaille au « Government College of Teacher Education » de Dharamshala, dans l'État d'Himachal Pradesh, en Inde. Détenteur de qualifications en géographie, planification de parcours professionnel et de moyens de subsistance, et formation et développement, il consulte et travaille bénévolement avec les organisations travaillant dans les domaines du développement positif de la jeunesse, la formation des enseignants, les services relatifs au parcours professionnel, moyens de subsistance verts et la culture himalayenne.

Arbind Singh est détenteur d'un master de la « Delhi School of Economics ». Militant et entrepreneur social, il a renforcé les travailleurs informels en sécurisant leur accès aux marchés, services financiers et technologies à travers l'action collective. À l'heure actuelle, il est le coordinateur national de NASVI.

Nous dédions ce travail à la douce mémoire du défunt Prof. Sharit K. Bhowmik, un universitaire et militant qui a consacré sa vie à la cause du travail informel, notamment aux vendeurs de rue, et a apporté une contribution inestimable à leur bien-être non seulement en Inde, mais aussi dans de nombreuses régions du monde.

IMPRESSION

Friedrich-Ebert-Stiftung
Proche-Moyen-Orient et Afrique du Nord
Hiroshimastr. 28 | 10785 Berlin | Allemagne

Responsable:
Dr. Ralf Hexel, Directeur,
Proche-Moyen-Orient et Afrique du Nord
Tel.: +49-30-269-35-7420 | Fax: +49-30-269-35-9233
<https://www.fes.de/referat-naher-mittlerer-osten-und-nordafrika/>

Commande de publications :
info.nahost@fes.de

L'utilisation commerciale des médias publiés par la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) est interdite sans autorisation écrite de la FES.

LES SYNDICATS EN MUTATION

Vers un meilleur deal pour les vendeurs de rue en Inde : le cas de NASVI



Les forces de la mondialisation qui ont requis des réformes économiques en Inde dans les années 90 ont ouvert une avalanche d'opportunités pour une minorité et, en même temps, ont rendu la vie active plus précaire pour la majorité. Lors d'une concurrence féroce de la part des corporations multinationales, nombres d'industries nationales ont été contraintes de fermer, engendrant des licenciements massifs de la main d'œuvre. Au même moment, les nouvelles opportunités créées dans les grandes villes et l'érosion simultanée de la base des moyens de subsistance ruraux ont poussé à quitter les villages, avec comme corollaire un taux d'urbanisation accéléré.



Faute de toute autre alternative, un grand nombre de travailleurs licenciés et migrants ruraux ont fini par rejoindre l'économie informelle comme vendeurs de rue. Alors que ces derniers ont toujours été présents pour apporter des biens et des services à des millions de personnes à un prix abordable sur le pas de leur porte, l'informalisation croissante et l'urbanisation incessante ont soudainement accru leur nombre dans les grandes villes indiennes. En dépit de la contribution significative de ces travailleurs à l'économie urbaine, ils ont été confrontés à l'humiliation, au harcèlement continu, à des confiscations et des expulsions soudaines qu'ils continuent souvent de connaître.



Il est devenu impératif de défendre leurs droits en formulant des politiques appropriées, en adoptant des lois pertinentes et en fournissant des avantages de protection sociale adaptés. Ce document entend documenter le parcours de la *National Association of Street Vendors of India* (NASVI), qui a joué un rôle majeur et de catalyseur dans la transformation des vendeurs de rue de non-entités en une force formidable sur laquelle compter. En ayant recours au cadre théorique des ressources de pouvoir et capacités, le présent document mène une réflexion sur le processus de cette transformation en discutant chaque événement marquant en détail. Ce document aborde également brièvement les perspectives pour NASVI.

Plus de détails sous ce lien:

<https://www.fes.de/referat-naher-mittlerer-osten-und-nordafrika/>