

# CIHEAM



*International  
Centre for Advanced  
Mediterranean Agronomic  
Studies*

Centre  
International  
de Hautes Etudes  
Agronomiques Méditerranéennes

## Thèse / Thesis

requis pour  
l'obtention du titre

submitted  
for the degree of

## Master of Science

**Stratégies d'acteurs de l'économie  
populaire dans le développement  
économique et social :  
le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie**

**Claude Llana**

Série "Master of Science" n°67  
2003

**Institut Agronomique Méditerranéen de  
Montpellier**



**Stratégies d'acteurs de l'économie  
populaire dans le développement  
économique et social :  
le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie**

**Claude Llana**

Série "Master of Science" n°67  
2003

**Stratégies d'acteurs de l'économie populaire  
Dans le développement économique et social :  
Le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie**

Claude Llana

**Stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans le développement  
économique et social :**

Le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie

Claude Llena

Série "*Master of Science*" n°67  
2003

« Pour nous, le premier, le principal travail ne consiste pas à nous battre contre nos compagnons, mais à changer avec eux le système dans lequel nous vivons pour un autre où femmes et hommes auront le droit à la vie, au travail, à l'organisation... Le peuple est une source inépuisable de sagesse, de courage et jamais nous ne devons mépriser le peuple... »

Domitila Chungara

*In « si me permiten hablar... »  
Testimonio de Domitila por Moema Viezzer  
Siglo XXI editores. México. 1977.*

## Avant-propos

*« Aujourd'hui encore trois milliards de personnes ont moins de deux dollars par jour pour vivre, l'écart se creuse entre les riches et les pauvres, 130 millions d'enfants ne sont toujours pas scolarisés... notre planète compte chaque année 80 à 90 millions d'habitants supplémentaires, essentiellement dans le monde en développement. En 2025, le monde comptera deux milliards de bouches à nourrir de plus... »*

*« L'ampleur de la pauvreté humaine à la fin du XX<sup>e</sup> siècle est une insulte à la dignité humaine... La prochaine génération ne mérite pas de recevoir un tel monde en héritage. »*

*« ...Dans les pays industrialisés, de larges poches de pauvreté persistent. Les Etats-Unis comptent 35 millions d'individus en dessous du seuil de pauvreté (13% de la population totale) et l'Europe n'a pas de quoi pavoiser puisque l'on compte 12 millions de démunis au Royaume-Uni et 6 millions en France qui vivent avec moins de 3 000 F par mois. »*

**Source :** Rapport du PNUD. 1999. Alternatives économiques. Janvier 2000.

### **Fiche bibliographique**

Llena C. - Stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social : le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie – Montpellier : CIHEAM-IAMM, 2004 - 238 p. (thèse Master of Sciences , IAMM, 2001, n°67)

**Résumé :** La finalité de ce travail était de chercher à percevoir les stratégies des acteurs de l'économie populaire à Cochabamba en Bolivie. Pour cela, j'ai réalisé 44 enquêtes qualitatives durant les mois de juin, juillet et août 2000. Il apparaît que si le secteur informel permet de fournir aux plus démunis les moyens de leur subsistance, il constitue d'abord une économie de survie où l'individu trouve la source de ses revenus. Exclu de l'économie formelle ou intégrée, mais avec un salaire de misère, il utilise durant son temps libre ses savoir-faire au service de la gestion du quotidien. Dans un contexte où l'Etat se désengage, chacun trouve en lui ou à l'intérieur de la famille élargie les capacités pour dégager les ressources nécessaires. Enchâssé dans le social, le monde de l'informel crée à la fois du bien et du lien. Il constitue une forme de résistance aux éléments entre une identité andine culturellement puissante et un monde occidental qui cherche à homogénéiser les pratiques commerciales au profit des marchands. Cette dérive identitaire entraîne le monde andin et plus généralement la population de la planète vers une déculturation dangereuse pour la diversité, fondement même de la richesse de l'expérience humaine.

**Mots-clés :** Economie populaire ; Secteur informel ; Stratégies des acteurs ; Stratégies familiales ; Synergie Etat-marché ; Economie plurielle ; Plus-value sociale ; Amérique latine ; Bolivie

### ***Actors' strategies of the popular economy in the economic and rural development : the case of Cochabamba city in Bolivia***

**Abstract :** *The aim of this work was to perceive the strategies of players in the popular economy in Cochabamba, Bolivia. For this, 44 qualitative surveys were conducted in June, July and August 2000. It appears that although the informal sector is able to provide the poorest people with means for subsistence, it is first of all a survival economy in which individuals earn incomes. Excluded from the formal or integrated economy but with miserably small wages, people use their skills during their free time to manage everyday life. In a context of state disengagement, everyone finds in himself or in his extended family the capability for generating the necessary resources. Set in social matters, the world of the informal both does good and creates bonds. It constitutes a form of protection against the elements between a culturally powerful Andean identity and a western world seeking to homogenise commercial practices for the benefit of merchants. This drift in identity is leading the Andean world, and more generally the population of the world, towards a loss of cultural identity that is dangerous for the diversity that forms the very foundation of human experience.*

**Keys words :** *Popular economy ; Informal sector ; Players' strategies ; Family strategies ; State-market synergy ; Plural economy ; Social value-added ; Latin America ; Bolivia*

### Série Thèses et Masters

Ce *Master* est le numéro 67 de la série Thèses et *Masters* de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier.

Cette collection réunit les thèses *Master of Science* du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention « Publication », ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants-chercheurs.

La thèse *Master of Science* du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :

***Stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social :  
Le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie***

a été soutenue par Claude Llena en avril 2001 devant le jury suivant :

M. A. Marchand, Professeur Université Paul Valéry, Montpellier .....	Président
M. F. Lerin, enseignant-chercheur, Ciheam-Iam Montpellier.....	Membre
M. O. Bessaoud, chercheur associé, Ciheam-Iam Montpellier .....	Membre
M. J.-L. Salinas, enseignant-chercheur, Ciheam-Iam Montpellier.....	Membre

Le travail de recherche a été encadré par M. J.-L. Salinas.

Le texte a été mis en forme pour cette publication par l'Atelier d'édition de l'Institut de Montpellier.

**CIHEAM-IAMM  
Institut Agronomique Méditerranéen de  
Montpellier**

**Directeur : Gérard Ghersi**

3191, route de Mende – BP 5056  
34093 Montpellier cedex 05  
Tél. 04 67 04 60 00  
Fax : 04 67 54 25 27  
<http://www.iamm.fr>

L'Institut Agronomique Méditerranéen  
n'entend donner aucune approbation ni improbation  
aux opinions émises dans cette thèse

Ces opinions n'engagent que leur auteur

**ISBN : 2-85352-280-6 . ISSN : 0989-473X**

Numéros à commander au :  
CIHEAM-IAMM  
Bureau des Publications  
e-mail : [balmefrezol@iamm.fr](mailto:balmefrezol@iamm.fr)

Prix : 50 €

© CIHEAM, 2004

# Sommaire

Introduction .....	7
<b>Partie I : Présentation générale de l'étude.....</b>	<b>9</b>
<b>Chapitre I. Cadre théorique .....</b>	<b>11</b>
<b>I- Le concept d'économie populaire.....</b>	<b>11</b>
1. La pluralité de l'économie.....	11
2. La domination de la synergie Etat-marché .....	16
3. Du concept de secteur informel au concept d'économie populaire .....	16
4. Les analyses théoriques de l'économie populaire .....	20
5. Economie populaire et fluctuations économiques de la sphère formelle .....	20
6. Les acteurs de l'économie populaire et leur environnement institutionnel .....	20
<b>II- Le développement économique et social .....</b>	<b>24</b>
1. Définition du concept.....	24
2. Economie populaire et développement économique et social .....	25
3. Le développement par le bas ou « <i>bottom-up</i> ».....	25
4. Les limites du développement par le bas.....	26
5. Développement et cultures locales .....	26
<b>Chapitre II. La zone d'étude .....</b>	<b>27</b>
<b>I- La Bolivie : cadre général .....</b>	<b>27</b>
<b>II- Eléments de géographie humaine .....</b>	<b>27</b>
<b>III- Le département de Cochabamba .....</b>	<b>29</b>
1. Approche historique et géographique.....	29
2. Territoire et climat.....	29
3. Ressources naturelles .....	29
<b>IV- La ville de Cochabamba.....</b>	<b>29</b>
<b>Chapitre III. Caractéristiques générales de la population du département de Cochabamba.....</b>	<b>31</b>
<b>I- Evolution statistique de la population du département de Cochabamba.....</b>	<b>31</b>
<b>II- Les phénomènes migratoires.....</b>	<b>32</b>
<b>III- Alphabétisation et langues utilisées par la population du département de Cochabamba .....</b>	<b>32</b>
<b>IV- La population active et inactive du département de Cochabamba .....</b>	<b>33</b>
<b>V- Répartition de la population active par branches d'activité .....</b>	<b>34</b>
<b>VI- L'habitat dans le département de Cochabamba.....</b>	<b>35</b>
<b>Chapitre IV. Constats, problématique et hypothèses</b>	
<b>I- Les constats .....</b>	<b>36</b>
<b>II- La problématique.....</b>	<b>36</b>
<b>III- Les hypothèses.....</b>	<b>37</b>
<b>Chapitre V. Méthodologie.....</b>	<b>38</b>
<b>I- Cadre général.....</b>	<b>38</b>
<b>II- Une typologie revisitée .....</b>	<b>38</b>
1. Des ateliers informels à la place des Organisations d'Economie Populaire.....	38
2. Confirmation de l'existence des micro-entreprises familiales .....	39

3. et de l'existence des initiatives individuelles .....	39
4. Les institutions et les entreprises formelles présentes dans l'environnement de l'économie populaire .....	39
5. Les expériences autonomisantes.....	39
<b>III. Echantillon de l'enquête de terrain .....</b>	<b>40</b>
<b>Partie II : Analyse de l'objet de l'étude.....</b>	<b>43</b>
<b>Chapitre I. De la recherche d'une mesure quantitative de l'activité populaire dans la ville de Cochabamba.....</b>	<b>45</b>
<b>I- Recherche de contextualisation. Eléments de mesures quantitatives de l'économie populaire en Bolivie.....</b>	<b>45</b>
<b>II- Recherche locale. Eléments de mesures quantitatives de l'économie populaire dans la ville de Cochabamba .....</b>	<b>46</b>
1. Eléments fournis par Franz Peñaranda de l'OTB de Bajo Aranjuez .....	46
2. Eléments fournis par la municipalité de Cochabamba .....	46
3. Eléments de mesures quantitatives fournis par la préfecture.....	47
4. Eléments de mesures quantitatives de l'église, à travers l'interview du jésuite : Federico Aguilo .....	47
5. Eléments de mesures quantitatives fournis par le CERES (Centre d'études et de recherches en sciences économiques et sociales) .....	47
<b>Chapitre II. Stratégie d'acteurs de l'économie populaire dans la ville de Cochabamba. Résultats de l'enquête de terrain réalisée entre juin et septembre 2000 .....</b>	<b>49</b>
<b>I- La conservation des valeurs traditionnelles à travers les pratiques réciprocaires.....</b>	<b>50</b>
1. La persistance de la Raison .....	50
2. A la recherche du Don .....	53
3. Survivance des pratiques réciprocaires .....	54
4. Fêtes et valeurs réciprocaires .....	56
5. Les communautés villageoises et la famille élargie, ultimes creusets sociaux des pratiques réciprocaires .....	57
6. La position des institutions face aux valeurs réciprocaires comme ultimes dépositaires de l'identité économique et sociale des peuples andins .....	60
7. Les limites des sociétés traditionnelles.....	61
8. Expérience du cours réciprocaire à l'Université San Simon de Cochabamba .....	62
<b>II- Les stratégies intermédiaires entre le pôle réciprocaire et les influences du pôle concurrentiel et mercantile : syncrétisme religieux, bancaire, organisationnel, productif et commercial .....</b>	<b>63</b>
1. D'un syncrétisme religieux .....	63
2. Syncrétisme bancaire : le crédit solidaire .....	64
3. Syncrétisme à travers l'interaction entre économie formelle et informelle.....	68
4. Syncrétisme dans le mode de gestion du marché .....	70
5. Syncrétisme organisationnel de la production.....	73
6. Syncrétisme dans les rapports de production et dans les pratiques sociales.....	75
7. Syncrétisme commercial : La Cancha .....	77
<b>III- Espace concurrentiel et mercantile .....</b>	<b>89</b>
1. A la recherche de l'efficacité rationnelle .....	89
2. Les instruments de la domination .....	92
3. La transformation des pratiques productives populaires sur le modèle occidental .....	97
4. Lorsque l'informel devient rationnel .....	101
5. Conséquence sociale : une société de plus en plus fracturée.....	101

<b>Chapitre III. Stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans la ville de Cochabamba :</b>	
<b>bilan et perspectives .....</b>	<b>103</b>
<b>I- Le point sur les hypothèses de recherche .....</b>	<b>103</b>
1. Complémentarité de la sphère formelle et des activités populaires.....	103
2. La famille élargie, acteur central de l'économie populaire .....	103
3. A l'intérieur des stratégies familiales, la femme joue un rôle primordial .....	103
4. Conséquences du manque de conscience collective.....	104
<b>II- Le point sur les stratégies des acteurs de l'économie populaire .....</b>	<b>104</b>
1. Tableau de synthèse des pratiques réciprocaires et de l'espace concurrentiel mercantile ....	104
2. Schéma de synthèse des stratégies des acteurs de l'économie populaire .....	105
<b>III- Quelles perspectives pour l'économie populaire ? .....</b>	<b>105</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>107</b>
<b>Epilogue .....</b>	<b>109</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>110</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>115</b>

## Liste des tableaux

N°		Page
1	Pensées et expériences solidaires du 19 <sup>ième</sup> siècle	15
2	Termes employés pour désigner les activités populaires	17
3	Analyses théoriques de l'économie populaire	19
4	Bolivie-France : tableau comparatif	27
5	Population aux recensements de 1976 et 1992	31
6	Migration selon le lieu de naissance	32
7	Taux d'analphabétisme de la population de 15 ans et plus	32
8	Pourcentage de la population de 6 ans et plus selon les langues pratiquées	33
9	Pourcentage de la population active et inactive de 7 ans et plus	34
10	Pourcentage de la population active de 7 ans et plus, par branches d'activité	34
11	Pourcentage de la population active de 7 ans et plus selon la catégorie d'occupation	35
12	Pourcentage de types de foyers selon les zones de résidence	35
13	Echantillon de l'enquête : ateliers informels	40
14	Echantillon de l'enquête : micro-entreprises familiales	40
15	Echantillon de l'enquête : initiatives individuelles	41
16	Echantillon de l'enquête : institutions	41
17	Echantillon de l'enquête : expériences autonomisantes	41
18	Echantillon de l'enquête : activités formelles	42
19	Lieux de travail des micro-entrepreneurs boliviens	45
20	Participation de la micro-entreprise dans l'économie nationale par secteurs d'activité	46
21	Résultats de l'enquête menée après le séminaire réciprocaire	63
22	Répartition par sexe des commerçants de la Cancha	81
23	Répartition des commerçants de la Cancha par niveau d'instruction	82
24	Provenance des commerçants de la Cancha	83
25	Résidence des commerçants de la Cancha	84
26	Capital utilisé par les commerçants de la Cancha	86
27	Montant du capital utilisé par les commerçants de la Cancha	87
28	Activités économiques de la Cancha	87
29	Stratégies d'approvisionnement en eau des commerçants de la Cancha	88
30	Tableau de synthèse	104

## Liste des figures

1	Le concept de rareté	12
2	La relation don contre-don	10
3	La pluralité de la production et de la répartition des biens et services	13
4	Les liens entre économies formelle et informelle	18
5	La société bolivienne face aux influences de la mondialisation	106

## Liste des cartes

1	Espace bolivien	28
2	Situation des commerces informels de la Cancha et des agences Bancosol (août 2000)	79

## Avant-propos

*« Aujourd'hui encore trois milliards de personnes ont moins de deux dollars par jour pour vivre, l'écart se creuse entre les riches et les pauvres, 130 millions d'enfants ne sont toujours pas scolarisés... notre planète compte chaque année 80 à 90 millions d'habitants supplémentaires, essentiellement dans le monde en développement. En 2025, le monde comptera deux milliards de bouches à nourrir de plus... »*

*« L'ampleur de la pauvreté humaine à la fin du XX<sup>e</sup> siècle est une insulte à la dignité humaine... La prochaine génération ne mérite pas de recevoir un tel monde en héritage. »*

*« ...Dans les pays industrialisés, de larges poches de pauvreté persistent. Les États-Unis comptent 35 millions d'individus en dessous du seuil de pauvreté (13% de la population totale) et l'Europe n'a pas de quoi pavoiser puisque l'on compte 12 millions de démunis au Royaume-Uni et 6 millions en France qui vivent avec moins de 3 000 F par mois. »*

**Source :** Rapport du PNUD. 1999. Alternatives économiques. Janvier 2000.



# Introduction

En ce début de troisième millénaire, ce constat est affligeant. On est forcément amené à s'interroger. De quoi vivent-ils ? Comment résistent-ils ? Comment peut-on vivre ou survivre avec si peu ?

Nous sommes dans une situation qui dépasse le clivage Nord-Sud, mais qui s'inscrit dans l'extraordinaire capacité des individus à résister ou à s'adapter à leur milieu (Adret, 1997).

En effet, même dans les pays industrialisés, les minimums sociaux sont tels que les individus doivent trouver leur dignité dans des pratiques économiques non reconnues par le marché formel et par l'Etat (Bensaïd, 1997).

Des activités qui échappent aux comptes nationaux, c'est le miracle de l'informel qui chaque jour fait bouillir la marmite. Au point que dès le 10 janvier 1989 dans le *Quotidien de Paris*, F. Blind écrivait : « *Faut-il blanchir le travail au noir ?* » (Cité par Klatzmann, 1989).

Par ailleurs, la baisse des revenus du travail est telle que certains actifs réellement occupés n'hésitent pas à proposer leurs services en dehors de toutes déclarations officielles pour compenser quelque peu le déclin de leur pouvoir d'achat. La frontière entre le formel et l'informel n'est pas toujours si évidente... Est-il nécessaire que les difficultés progressent pour que le secteur informel se développe ?

Il semblerait en effet que l'extraordinaire capacité de l'être humain à s'adapter à son milieu ait permis la pleine expression des pratiques de survie. En période de récession, les activités informelles se développent. En particulier dans les zones en difficulté (pays en difficultés permanentes ou passagères, quartier d'exil, zone rurale dévitalisée...).

Dans les pays en développement par exemple, l'urbanisation accélérée a entassé des millions de migrants dans les périphéries des métropoles. En Amérique latine, ce sont « *los barrios populares* » ou « *poblaciones* ».

Ces populations sont soumises aux politiques d'ajustement structurel imposées par les institutions internationales et répercutées par les politiques économiques des Etats. Le secteur public et le secteur marchand, appelés aussi synergie Etat-marché (Laville, 1996. p. 41) créent de moins en moins d'emplois formels.

C'est sur cette synergie Etat-marché que s'est appuyé le mal-développement. Le modèle occidental en crise est le moule qui doit façonner les structures économiques et sociales des populations de la planète.

Or, les pratiques traditionnelles se maintiennent. Comme la protection sociale est quasiment inexistante, malgré la crise et les difficultés conjoncturelles, les acteurs de l'économie populaire trouvent en eux les solutions aux difficultés, à leur manque de liberté (Berlin, 1988)... Ils résistent, ils multiplient les activités sans se concentrer forcément sur une activité principale, selon un principe inspiré par la raison que l'on peut qualifier d'**effet de fraisier** (ne pas mettre ses œufs dans le même panier). Autant de pratiques qui mettent l'individu en action pour assurer sa survie, sachant que bien souvent les membres de la famille élargie seront invités à y participer.

Le monde de l'informel est donc très hétérogène, chacun ayant sa propre solution aux problèmes rencontrés. L'imagination se met au service de la survie. **Quant à l'innovation, elle sera à la fois technique, mais aussi sociale. Elle sera en effet capable de créer du lien, du sens dans une structure sociale où le lien sera plus précieux que le bien.**

On constate aussi une grande flexibilité dans l'action, une grande capacité à s'adapter à l'évolution du marché. C'est en effet le plus souvent la survie du groupe qui en dépend. S'il existe une grande disparité,

ces activités s'inscrivent le plus souvent dans la gestion du quotidien. Cela donne un autre relief à la gestion du temps, à la notion de rationalité ; le futur est relativisé, il n'encombre guère la pensée, le présent demeure la priorité.

Dans ce travail de recherche, je vais m'intéresser aux stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social de la ville de Cochabamba en Bolivie qui est, pour des raisons diverses, un des pays où l'économie populaire est la plus dynamique.

Pour analyser ces stratégies d'acteurs, j'aurai besoin, dans une *première partie*, d'outils conceptuels précis (**chapitre I**) et d'une méthode (**chapitre V**) capables de vérifier mes hypothèses (**chapitre IV**) dans la zone d'étude (**chapitre II**) concernant la population de Cochabamba (**chapitre III**).

Dans une *deuxième partie*, l'objectif principal est de chercher à mesurer quantitativement (**chapitre I**), d'analyser (**chapitre II**) et dresser un bilan ainsi que des perspectives (**chapitre III**) pour les stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social de la ville de Cochabamba.

# Partie I

## Présentation générale de l'étude



# Chapitre I

## Cadre théorique

### I- Le concept d'économie populaire

Dans un premier temps, j'ai cherché à me doter des instruments analytiques capables de me donner les outils pour la compréhension de ce monde qui peut paraître complexe. J'ai tout particulièrement travaillé la partie théorique pour déblayer le champ conceptuel dans une démarche globale c'est-à-dire percevoir les liens, les interactions entre les acteurs de l'économie populaire pour analyser leurs stratégies qui s'inscrivent souvent à l'interface de plusieurs influences.

#### 1. La pluralité de l'économie

**De l'économie traditionnelle à l'économie de marché :** l'économie peut être perçue comme la science de la gestion de la rareté. Selon Malinvaud (1969) : « *l'économie est une science qui étudie comment des ressources rares sont employées pour la satisfaction des besoins des hommes vivant en société* ».

Graphique 1 : Le concept de rareté



D'un côté, les besoins des ménages sont illimités et de l'autre, leurs ressources sont insuffisantes pour les satisfaire (graphique 1). L'économie est donc la science des choix. Elle va étudier de façon rationnelle comment s'effectuent les choix des consommateurs, des producteurs...

Selon la pensée néoclassique, les agents économiques sont des êtres rationnels qui cherchent à optimiser la satisfaction de leurs besoins en fonction des contraintes du marché : c'est la théorie de l'**homo economicus**.

Le marché est alors présenté comme le moyen d'optimiser l'affectation et la répartition des ressources : « *les hommes sont des marchands* » (Smith, 1776). Or, une démarche historique ou anthropologique nous démontre que le marché n'est pas si naturel (Polanyi, 1983). Précédemment, l'**organisation économique était plurielle** (Aznar, 1997), il existait en effet quatre principes fondamentaux complémentaires :

#### A. Le principe de l'administration domestique

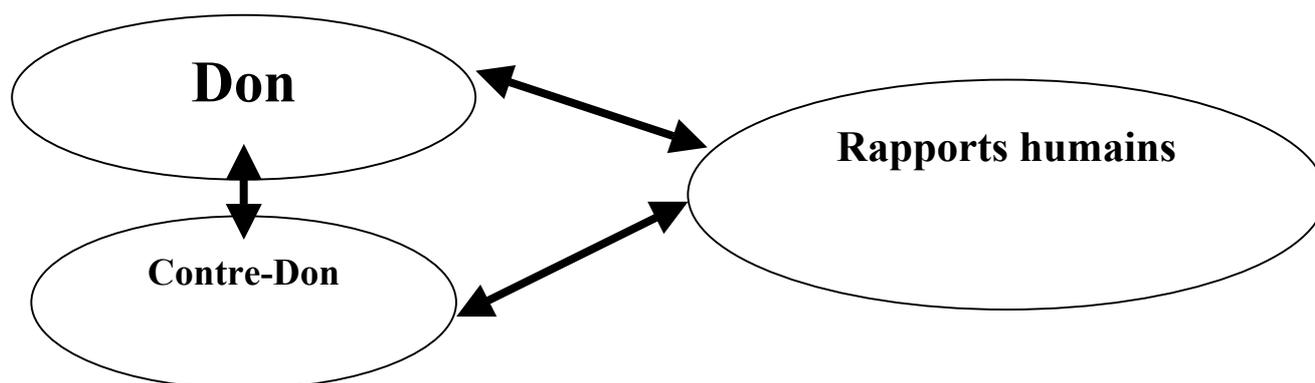
C'est produire pour son propre usage et pourvoir aux besoins du groupe. Le modèle d'organisation sociale est le **groupe** c'est-à-dire la famille élargie, le village, l'ethnie. S'y développent d'ailleurs des **solidarités** que Durkheim qualifie de **mécaniques** (Durkheim, 1893). Le groupe est basé sur des relations de type affectif, c'est aussi un lieu de vie. Et s'il a conscience de sa force, il peut devenir une structure du pouvoir politique.

#### B. La réciprocité

C'est la relation établie entre plusieurs personnes par une suite durable de dons. Le don est un fait social élémentaire qui implique un contre-don, se crée alors une relation sociale génératrice de lien (graphique 2). Il s'agit là d'une relation sociale construite sur l'échange non marchand qui réussit d'autant mieux que chacun a le sentiment qu'il a plus reçu que l'autre (Latouche, 1999). La logique du don s'appuie sur le triptyque :

Donner	Recevoir	Rendre
--------	----------	--------

## Graphique 2 : La relation don contre-don



« Avec le don, on mêle son âme à celle de l'autre » (Mauss, 1997).

Le don est un fait social total pour reprendre la formule consacrée de Marcel Mauss. Le don qui est à la base même de l'échange, englobe toutes les logiques sociales, économiques, politiques, religieuses, morales, juridiques. Il permet la reproduction de la société comme entité sociale. Donner en faisant confiance, en pensant que l'on ne se fera pas avoir, c'est la base de toute vie en société (Godbout, 1996). Ce ne sont pas seulement des individus qui échangent, mais des communautés entières par l'intermédiaire des chefs. Le don assume la forme de « prestations totales ». « L'aspect symbolique de l'échange recouvre beaucoup plus d'importance que le matériel. De plus, ce qu'ils échangent n'est pas exclusivement des biens et des richesses, des meubles et des immeubles, des choses utiles économiquement. Ce sont avant tout des politesses, des festins, des rites, des femmes, des enfants, des danses, des fêtes, des foires dont le marché n'est qu'un des moments et où la circulation des richesses n'est qu'un des termes d'un contrat beaucoup plus général et beaucoup plus permanent ». (Mauss, 1997, p. 151). Et Mauss ajoute que « la circulation des biens suit celle des hommes, des femmes et des enfants, des festins, des rites, des cérémonies et des danses, même celle des plaisanteries et des injures » (Mauss, 1997, p. 227). Tout est d'ailleurs propice à l'échange aussi bien ce qui appartient à la sphère matérielle que spirituelle : « c'est que tout, nourriture, femmes, enfants, biens, talismans, sol, travail, services, offices sacerdotaux et rangs, est matière à transmission et reddition. Tout va et vient comme s'il y avait échange constant d'une matière spirituelle comprenant choses et hommes, entre les clans et les individus, répartis entre les rangs, les sexes et les générations » (Mauss, 1997. pp. 163-164).

M. Godelier (1996) contestera cependant cette interprétation puisque pour lui, les marqueurs d'identité ne peuvent pas être objets d'échange. Par ailleurs, M. Mauss (1997) postule que le phénomène du don comprend trois mouvements chronologiques.

- Le premier d'entre eux est l'obligation de donner. Au-delà de l'échange, **donner permet de créer un lien**. Remarquant l'importance de cette idée, D. Temple affirme que « la réciprocité des dons n'est pas l'échange », (Temple et Chabal, 1995. p. 52) c'est quelque chose de plus.
- Cependant, l'obligation de recevoir, deuxième mouvement, n'est pas moindre ; refuser de recevoir, c'est refuser le défi de se trouver en position de débiteur et d'assumer ainsi le devoir de rendre en augmentant éventuellement le présent reçu. **Recevoir permet de lier l'autre à soi**. La chose donnée est le témoin de ce « lien d'âme ».
- Le troisième moment est l'obligation de rendre, elle est tout aussi contraignante. « On perd la face à jamais si on ne rend pas » (Mauss, 1997. p. 212). **Il est nécessaire de rendre du fait que les choses données participent de l'âme de celui qui les donne, qu'elles sont une parcelle de sa nature**. Ces choses représentent un morceau de l'essence spirituelle du donneur, de lui, de ce qu'il est. **Le don est un vecteur de l'affectivité** (graphique n°2).

Mais il faut respecter un temps déterminé avant de rendre. « *Rendre immédiatement reviendrait à refuser le don en réduisant prestations et contre-prestations à une simple permutation ou à un échange. A un troc...* » (Godbout, 1992. p.150).

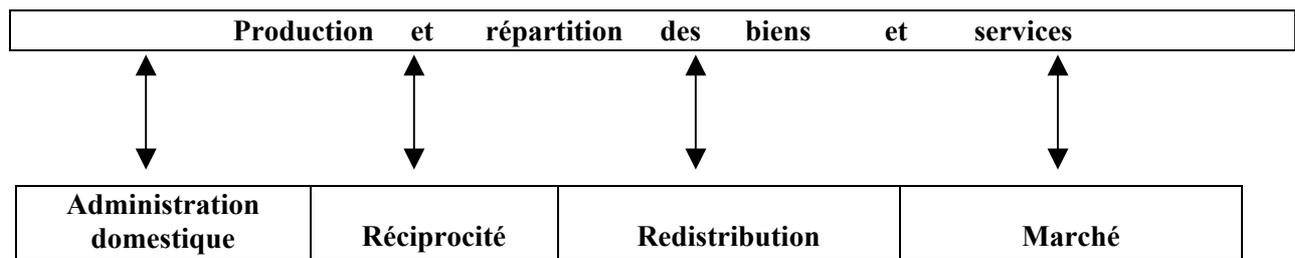
### C. La redistribution

La production est remise à une autorité qui a la responsabilité de la distribuer. Cela met en avant la relation entre groupes dirigeants et groupes dirigés et soulève la question de la **légitimité du pouvoir** présentée par Max Weber (Dortier, 1993). Cette relation de pouvoir va du partage librement consenti à la crainte du châtement. Le chef est au centre de ce modèle, la façon dont il pratique la redistribution peut lui servir pour accroître son pouvoir politique. Dans cette organisation sociale, le pouvoir d'Etat a été amené à jouer un rôle essentiel.

### D. Le marché : dernier principe

C'est le lieu de rencontre entre l'offre et de la demande. En tant que tel, il existe depuis longtemps dans les sociétés humaines, il permettait l'échange (Braudel, 1988. p. 23). « *Tout ce qui reste à l'écart du marché n'a qu'une valeur d'usage, tout ce qui en franchit la porte étroite acquiert une valeur d'échange* ». Ce qui a changé, c'est la mise en place progressive d'une société de marché qui vide de sens tous les rapports humains non mercantiles. Or, cela est destructeur d'humanité (Carle, 1996. p. 43).

**Graphique 3 : La pluralité de la production et de la répartition des biens et services**



Avant le 19<sup>ème</sup> siècle, toutes les formes de production et de répartition existaient. Le marché était présent mais n'était pas dominant ; il s'exerçait dans des espaces bien particuliers (villes comme Amsterdam, Gênes, Venise, Londres...).

Le reste de l'espace était pour l'économie traditionnelle (Braudel, 1988). L'économie était encadrée dans le social (Polanyi, 1983). A cette époque, l'« *économie n'était pas contre la société* » (Perret et Roustang, 1993). Or, progressivement, le marché va autonomiser la sphère économique et la désenchaîner du social. Avec le 19<sup>ème</sup> siècle, la révolution industrielle et l'accélération de la division du travail (Smith, 1776), le marché commence à devenir incontournable dans un monde gouverné par l'intérêt individuel.

Dans la pensée de Durkheim (1893) devraient apparaître alors d'autres formes de **solidarités** qu'il qualifie d'**organiques** et qui devraient se développer dans les ateliers.

Malgré cela, l'économie traditionnelle résiste. Elle se maintient jusqu'au milieu du 20<sup>ème</sup> siècle. « *Il n'existe pas de répartition entre ménage et entreprise. Le but est la satisfaction des besoins du groupe, pas le profit* ».

« *Entre 1906 et 1946, la part du secteur traditionnel dans le potentiel de main-d'œuvre est passée de 55% à 49%* » (Lutz, 1990).

**Au début, le marché a donc du mal à s'imposer (graphique 3).**

### *a] Emergence de l'économie sociale ou solidaire*

En effet, dès le 19<sup>ième</sup> siècle, apparaît une volonté de s'auto-organiser. Les ouvriers se réfèrent au début aux corporations (Moreau, 1994). Cependant, en France se maintiennent :

- des métiers urbains qualifiés,
- une interdiction de coalition,
- des réglementations professionnelles.

De plus, le décret Allarde de mars 1791 et la loi Le Chapelier de juin 1791 interdisent corporations et associations. En Grande Bretagne, c'est la loi Pitt de 1799 qui les interdit. Au 19<sup>ième</sup> siècle, c'est donc à la fois pour les droits économiques et sociaux de leurs membres et pour leur reconnaissance juridique que les associations et les syndicats vont lutter. Cette reconnaissance sera obtenue en 1884 en France avec la loi Waldeck Rousseau (Priocacci, 1993). Dès 1830, avec la progression du marché qui entraîne une montée de la misère, **s'impose l'idée d'Association** (Sewel, 1983).

*« La nature n'a pas créé un seul Etre pour lui-même, elle les a créés les uns pour les autres et a mis entre eux une solidarité réciproque »* (Lebras Chopard, 1992).

Il n'est pas possible de penser comme Rousseau ou Fourier que les individus libérés des privilèges puissent se conformer à un état de nature. Dans les associations ouvrières, la régulation de l'économie ne peut être confiée au seul marché. Il est temps d'agir pour une économie plurielle. Le laisser-faire libéral débouche sur une inégalité contraire aux idéaux républicains (Laville, 1994). Plusieurs tentatives résumées par le tableau 1, réalisé à partir de mes recherches, seront tentées par des théoriciens-praticiens que la pensée dominante s'empressera de qualifier d'utopistes. Or, de 1830 à 1840, l'utopie devient réalité. Henri Desroche (1976) mentionne 39 métiers qui conçoivent divers projets d'associations. *« Les ouvriers aux côtés des bourgeois démocrates, prirent part à la vie des centaines de clubs politiques qui avaient brutalement éclos à Paris et en Province »* (Sewel, 1983). Le foisonnement d'idées et d'expériences témoigne de l'imbrication des débats et de la pratique économique. A partir de 1848, les associations ont un projet collectif : **une démocratie associacionniste**.

La fraternité, en leur sein, amène à se pencher sur la solidarité entre les associations et des projets se font jour : société des corporations réunies, Chambre syndicale du travail, Banque du peuple, Mutualité des travailleurs... L'économique est parfaitement enchâssé dans le politique et le social (Polanyi, 1983). Mais **la diversité productive ne sera que de courte durée**.

### *b] Retour à la réalité répressive*

La répression en effet sera cruelle en particulier sur la Commune de Paris : (tentative révolutionnaire du 18 mars au 27 mai 1871). Cette expérience aura pour origine un mouvement ouvrier pour assurer dans un cadre municipal, et sans recours de l'Etat, la gestion des affaires publiques. Elle touche Paris après la tentative de Lyon : Bakounine (Guérin, 1976). Elle se met en place après la levée du siège de la ville par les Prussiens. La commune est renversée après un nouveau siège par l'armée régulière du gouvernement de Thiers fixé provisoirement à Versailles. Une forte répression va s'abattre sur les mouvements sociaux. Il fallait conforter les principes d'une économie marchande sur le modèle anglais. Le pouvoir sera octroyé aux détenteurs du capital. A une situation où les questions sociales et économiques faisaient l'objet d'une réflexion conjointe de nature politique, va succéder un ordre dans lequel l'économie se trouve désenchantée du débat politique. C'est **la fin de l'économie plurielle** et le début de...

Tableau 1. Pensées et expériences solidaires du 19<sup>ème</sup> siècle

<p><b>Etienne Cabet</b> 1788-1856</p>	<p><b>Charles Fourier</b> 1772-1837</p>	<p><b>Robert Owen</b> 1771-1858. GB</p>	<p><b>Bakounine</b> 1814-1876</p>	<p><b>Pierre Joseph Proudhon</b>.1809-1865</p>
<p>- Auteur de « voyage en Icarie » en 1842 dans lequel il va présenter sa conception de la société. - « <b>Premier droit : vivre. Premier devoir, travailler. A chacun suivant ses besoins, de chacun selon ses forces</b> ». - Tous les biens sont communs et ne forment qu'un capital social. Le territoire est un domaine exploité en commun. - Le talent et le génie sont le résultat de l'éducation que donne la société, l'homme de talent ne serait rien sans la société donc : égalité entre les individus: Babeuf. - Le travail est attrayant et obligatoire pour tous. - Ces idées révolutionnaires le conduisent à l'exil, il animera au Texas une communauté. Il meurt dans l'Illinois en véritable <b>patriarche</b>.</p>	<p>Au lieu de penser le monde et son fonctionnement, Fourier va définir le monde idéal qu'il veut construire : le <b>phalanstère</b>. Cette communauté comprend 1620 individus combinant 810 caractères et permettant une division du travail selon les passions. - Adversaire de tout refoulement, il est favorable à une économie désirante. Un des premiers penseurs de l'Etat Providence : <b>garantisme social</b>. - Il propose une association industrielle fondée sur l'attraction passionnée, sur l'élimination des intermédiaires.</p>	<p>- Entrepreneur pragmatique, Owen dispose d'une usine textile qu'il va transformer en usine modèle tout en recherchant l'efficacité et la justice. - Il va réduire le temps de travail, créer des jardins d'enfants, ouvrir des cours du soir car l'intelligence améliore la productivité et la conscience des travailleurs. - Il invente l'organisation rationnelle du travail bien avant Taylor <b>avec en plus l'intelligence de comprendre l'existence concrète des travailleurs</b>. - Il oppose la coopération à l'organisation capitaliste. - <b>De 1829 à 1834, il crée un réseau de coopératives et met en place des Bourses du travail</b>. - Des disciples de Owen vont fonder en 1844 : les Equitables Pionniers de <b>Rochdale</b> 1<sup>ère</sup> coopérative de GB.</p>	<p>- Né dans une famille noble et libérale. - <b>Projet égalitaire et libertaire</b>. - L'Etat devra modifier le droit d'héritage et la propriété privée puis disparaître. - En opposition à Marx : socialisme scientifique qui donnerait à l'Etat trop de pouvoir, crainte de la bureaucratie. - <b>Le pouvoir corrompt, il faut veiller à l'émancipation des peuples</b>. La commune autonome doit être l'unité de base de l'organisation économique et politique. - En 1870 il dirige une émeute à Lyon et déclare l'avènement de la commune. Fondateur de l'anarchisme qui perçoit les marxistes comme trop étatistes et les socio-démocrates comme collaborateurs du système.</p>	<p>- Théoricien de l'autogestion. - Issu du peuple il va s'opposer à l'Etat producteur qui crée des monopoles. - Théoriciens des mutuelles des associations, des coopératives. - « <b>La propriété, c'est le vol</b> ». Il dénonce l'appropriation par le capitaliste de la force collective. - L'éducation doit être émancipatrice : « <b>ce n'est pas le savoir qui doit être inculqué, c'est la personnalité qui doit s'éveiller</b> ». - Le capitalisme sera vaincu par le talent et l'industrie. <b>Plus qu'à la Révolution il croit à l'esprit d'entreprise</b>. - Favorable au crédit gratuit. - Penseur libertaire, il s'oppose à Marx : « <b>ne nous faisons pas les chefs d'une nouvelle intolérance</b> ».</p>

## 2. La domination de la synergie Etat-marché

Il convient de constater en effet que les deux crises économiques et sociales du 20<sup>ième</sup> siècle seront l'occasion de renforcer le lien entre l'Etat et le marché à tel point que l'on pourra parler de synergie Etat-marché (Laville, 1996).

- A partir des années 30, l'Etat va accélérer son alliance avec les marchands et imposer un système économique et social basé sur l'accélération de la division du travail, sur la monétarisation des activités sociales et sur la collaboration avec les intérêts productifs. Le droit social sera l'un des principaux outils étatiques destinés à corriger les dysfonctionnements du marché. Au cœur de cette intervention extérieure, se trouve l'échec de l'utopie de marché qui est démontré par l'installation d'un protectionnisme social exercé par l'Etat. Le marché n'est pas autorégulateur contrairement à la version de la **théorie de la main invisible** (Smith, 1776) ou générateur d'**équilibre général** (Walras, 1936).
- Avec la récession des années 70-80 va s'imposer la pensée monétariste menée par l'école de Chicago et par Milton Friedman (1984). Le marché et la rigueur monétaire vont se présenter comme seules priorités des politiques économiques mises en place par les Etats et les institutions internationales (FMI, Banque Mondiale...). La chute du mur de Berlin en novembre 1989 et le démantèlement du bloc soviétique ne feront qu'accélérer ce qu'Ignacio Ramonet (rédacteur en chef du *Monde Diplomatique*) a appelé le développement de la **pensée unique**. La victoire du marché s'imposait, les Etats la cautionnaient malgré quelques volontés de contrôle (procès de Microsoft, 2000). On va assister alors à une **omnimarchandisation du monde** (Latouche, 1998. *Les dangers du marché planétaire*. p. 18). Dès cette période, peu de place va être laissée à la diversité productive.

## 3. Du concept de secteur informel au concept d'économie populaire

### A. L'informalité avant le mot

En fait, l'économique existait avant l'économie, cette science s'est ensuite refusée à la diversité analytique pour mettre en avant le paradigme de l'économie de marché. Et pourtant, malgré ce, la dynamique individuelle et collective a permis de trouver des solutions lorsque le besoin s'en faisait sentir.

Ces solutions étaient à portée de chacun de nous, il suffisait de mettre en valeur nos savoirs et savoir-faire. Chacun possède en lui les solutions à ses propres besoins, il suffit qu'il en ait conscience et qu'il sache les développer. Cependant, le marché a cherché à nous rendre dépendants par la spécialisation des activités économiques, de la sphère marchande.

### B. Secteur informel : recherche de définition

**Allaient être qualifiées d'informelles toutes les productions qui échappaient à la synergie Etat-marché.**

Pour les mettre à l'index, le système allait même leur donner l'appellation d'**activité au noir** (Klatzmann, 1989) ou d'autres termes dont le détail a été donné par Willard en 1989 :

**Tableau 2. Termes employés pour désigner l'activité échappant aux normes légales et statistiques**

Economie non officielle	Economie dissimulée	Economie alternative
Economie marginale	Economie submergée	Economie autonome
Economie invisible	Economie sous-marine	Economie grise
Economie illégale	Economie parallèle	Economie non enregistrée
Economie non déclarée	Contre-économie	Economie non observée
Economie périphérique	Economie duale	Economie cachée
Economie de l'ombre	Economie occulte	Economie souterraine
Economie informelle	Economie noire	Economie clandestine
Economie populaire	Economie irrégulière	Economie secondaire

Chacun des termes insiste sur une particularité de ces activités. Dès 1976, le BIT par l'intermédiaire de Sethuraman va présenter 15 caractéristiques de l'informalité : flexibilité des horaires de travail, absence de recours au crédit régulier, bas prix des produits, bas niveau d'instruction et de formation... Dans les années qui ont suivi, chaque auteur a apporté sa définition en fonction de son terrain d'étude. La liste des caractéristiques étant très longue, il est peu probable qu'une activité les collectionne toutes à la fois.

Ce qui les regroupe malgré tout, c'est qu'elles échappent à l'économie officielle et à l'Etat par absence de déclaration officielle en se soustrayant ainsi à l'impôt et aux taxes. Avec la spécialisation des activités et le développement du salariat, les savoirs et savoir-faire se perdent et laissent place à la dépendance mercantile. Perte de confiance en ses moyens et soumission aux relations marchandes allaient faciliter la mise en place de la domination capitaliste. Malgré ce, en se groupant, les humains ont toujours su résister aux difficultés. Les différentes civilisations qui se sont succédées dans l'histoire de l'humanité ont inventé des systèmes de reproduction de l'espèce.

**En résumé, l'informalité, c'est cette extraordinaire capacité des individus à s'intégrer à leur milieu, à trouver les ressources nécessaires à leur survie. Même si, pour assurer sa reproduction, l'Etat voyait d'un mauvais œil se pérenniser l'informel. Le marché supportait mal, lui aussi, le fait d'être mis en concurrence avec un autre modèle de production.**

### *C. Le concept de secteur informel est inopérant*

Depuis 1972 et le fameux rapport Kenya commandé à Keith Hart par le BIT, le concept de secteur informel est utilisé (Hart, 1989). Il s'oppose ainsi au secteur formel composé des activités réalisées par la synergie Etat-marché. Si la réalité de l'économie populaire est très riche, il apparaît que la notion de secteur informel est pauvre (Lautier, 1994 et 2000).

Est-il légitime d'utiliser le terme de secteur lorsque l'on parle d'activités aussi variées que le petit commerce, l'artisanat, la sous-traitance à l'industrie, les pratiques alimentaires et petits métiers de rue... ? Par ailleurs, la notion d'informel s'oppose au formel, or la frontière entre les deux domaines est-elle aussi nette ? Quelle est la banque qui n'a pas blanchi de l'argent issu des trafics plus ou moins délictueux ? Toutes les entreprises multinationales respectent-elles le droit du travail ? Ne trouve-t-on pas des fonctionnaires qui acceptent des aides financières pour faire avancer les dossiers ? Plus encore, quelle est l'entreprise artisanale ou industrielle qui ne pratique pas quelques activités en dehors de toutes déclarations fiscales ?

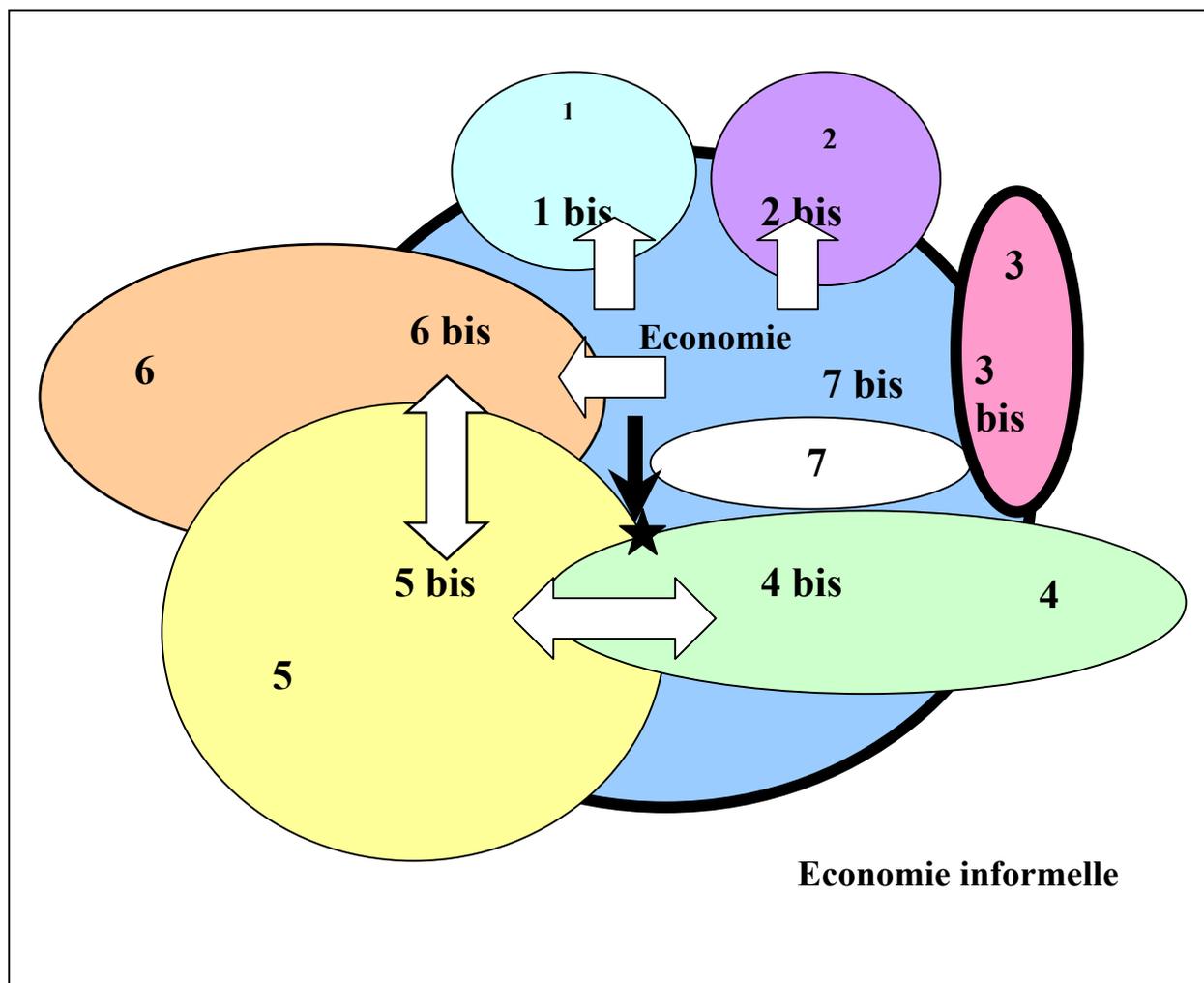
### *Il y a donc de l'informel dans le formel.*

Par ailleurs, les activités informelles sont en contact permanent avec la partie officielle de la production et de la distribution. Avant de mener une quelconque activité parallèle, il convient le plus souvent d'acquérir des intrants provenant de réseaux de distribution officiels.

### *Il y a donc bien là aussi du formel dans l'informel.*

Le dualisme de l'économie n'existe pas, il n'y a pas deux secteurs, mais une imbrication des deux, une hybridation des activités (Mozère, 1999). La frontière est floue et les relations entre les deux domaines sont permanentes. Bruno Lautier (in *L'économie informelle dans le tiers-monde*, 1994. p. 42) et Liane Mozère (in *Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ?* 1999. p. 74) proposent la logique de la marguerite :

**Graphique 4 : Les liens entre économies formelle et informelle**



Chacune des activités informelles forme un des pétales de cette marguerite (1,2,3,4,5,6). Par ailleurs, le formel est ici appelé 7 bis et les formalisations des segments informels : 1 bis, 2 bis, 3 bis, 4 bis, 5 bis, 6 bis.

**Cette représentation stylisée mène à 5 conclusions :**

- Les activités informelles ne sont jamais totalement dans l'informalité. Le bis existe toujours même lorsqu'il est très réduit (exemple 3 : l'argent de la drogue a besoin des banques pour être recyclé).
- Réciproquement, l'économie formelle (7 bis) contient toujours des poches d'informalité, comme la corruption, les détournements de temps et de produits ou les transgressions de la législation du droit du travail. Il doit bien exister une économie formelle «pure» mais même en étant très volontariste, il n'en demeure pas moins que cela n'est pas vrai pour toutes les entreprises.

- De nombreux segments de l'économie informelle n'ont rien de commun entre eux. Petit commerce de rue, artisanat, sous-traitance à l'industrie, pratiques alimentaires... Cela donne une extraordinaire diversité qui permet de dire que l'on ne peut parler de secteur homogène. En revanche, chacune des activités informelles entretient une relation de dépendance avec l'économie formelle notée :  $\Rightarrow$  Par exemple, le niveau d'activité informelle dépend étroitement de la santé de l'économie formelle.
- Il peut exister des individus à cheval entre 2 activités informelles et qui naviguent de l'une à l'autre en fonction des opportunités du marché, ce sont les flèches notées :  $\Leftrightarrow$
- De nombreux segments de l'économie informelle sont en concurrence avec les activités formelles, cette concurrence est matérialisée par :  $*\leftarrow$
- **L'informalité est donc multiforme, il convient de l'analyser avec beaucoup de précautions conceptuelles** (graphique 4).

La difficulté de la description vient des problèmes rencontrés pour chercher à mesurer, analyser les pratiques informelles, puisque non officielles par définition. Hernando De Soto (1986) avait constitué son propre institut de sondage, d'enquête et d'édition (*Instituto Libertad y Democracia*) pour travailler sur l'économie populaire en Amérique latine. A la lecture de ces auteurs, on perçoit donc que **le concept de secteur informel n'est pas opérationnel**. En s'appuyant sur la réalité socio-anthropologique, on peut affirmer que ces activités obéissent à des normes intériorisées dès l'éducation des peuples (Bourdieu parlerait d'*habitus*, 1992) et d'autant plus respectées qu'elles viennent de lui. Il existe en conséquence une puissante régulation sociale de **l'économie populaire véritablement enchâssée dans le social**.

**En résumé, si l'on en croit Claude De Miras et al. (1991), il s'agirait là  
« d'une notion idéologique forte et d'un concept analytiquement faible ».**

#### ***D. Le concept d'économie populaire***

Polanyi (1983) et Granovetter (1985) soulignent **l'encastrement** ou **l'enchâssement** de ces activités dans le social (traduction du terme « *embeddedness* » : Polanyi) alors que Bourdieu (1983) rappelle le caractère flou du qualificatif populaire. Malgré tout, selon Zaoual (1996), toute organisation repose sur un « *site symbolique* » dont elle tire sens et dynamique. Dans cette perspective, le contexte culturel dans lequel les réalités économiques et sociales s'inscrivent, s'avère une clé essentielle d'analyse et de compréhension du secteur informel. Par ailleurs, les philosophies qui régissent les sphères formelles et informelles ne sont-elles pas différentes ?

Selon JP Maréchal (1998), **l'informel obéit à la raison efficace et pas à la rationalité efficiente** qui appartient au monde du modèle occidental remettant en cause les fondements de la **bioéconomie**, c'est-à-dire un système productif capable de s'inscrire dans le long terme en garantissant le respect des équilibres écologiques et sociaux. L'apport essentiel de ces différents auteurs est de présenter l'économie populaire en fonction des acteurs qui la composent. En effet, au-delà de leur hétérogénéité, ces activités économiques sont encadrées dans des contextes influençant leurs modes de fonctionnement (Larraechea et Nyssens, 1996).

**Le terme de secteur informel est alors délaissé pour lui préférer le concept d'économie populaire afin de mettre en avant les protagonistes de ces activités** (Panhuys, 1996). A l'accumulation monétaire qui caractérise l'économie de marché, la logique de l'économie populaire est celle de l'accumulation relationnelle.

**On privilégie ici le lien au bien.**

On parle alors de réseaux, de personnes reliées par une véritable toile d'araignée sociale (Verhelst, 1996). Il peut exister par ailleurs une forte intégration à la sphère marchande et une grande flexibilité de la

production qui a pu rendre très envieux les chefs d'entreprise de l'économie formelle (De Soto, 1989, ou Rakowski, 1994). Au-delà des facteurs de production classiques : travail et capital, l'économie populaire met en scène des ressources, des valeurs complémentaires. Cette approche intègre la notion de capital social que l'on peut définir comme « *les caractéristiques des organisations sociales telles que les réseaux, les normes et la confiance qui facilitent la coordination et la coopération en vue du bénéfice mutuel* » (Harris et al., 1997). Luis Razeto (1988) identifie quant à lui un facteur de production supplémentaire, le facteur C, reposant sur la « *constitution d'un groupe qui facilite la coordination et la coopération, lesquelles permettent d'améliorer l'efficacité de l'organisation économique* ».

**En s'appuyant sur ce capital social, l'entreprise populaire est donc aussi capable de produire du lien, de la solidarité. Cette plus value ou valeur ajoutée sociale, bien que difficile à mesurer, demeure la particularité de ces activités enchâssées dans la réalité quotidienne des humains.**

#### **4. Les analyses théoriques de l'économie populaire**

J'ai cherché à synthétiser les différentes analyses théoriques de l'économie populaire en construisant le tableau 3 (voir page suivante).

#### **5. Economie populaire et fluctuations économiques de la sphère formelle**

Si l'on en croit le **modèle dualiste** (tableau 3), il existerait une juxtaposition d'un secteur moderne et d'un secteur traditionnel. Le premier serait dominé par des unités de production à forte intensité capitaliste, souvent tournées vers l'exportation. Le second, relevant d'un système largement pré-capitaliste, regrouperait l'agriculture de subsistance et l'ensemble des pratiques populaires. Les écarts de productivité seraient considérables d'un secteur à l'autre. Les échanges intersectoriels seraient restreints et la sphère populaire servirait de main-d'œuvre de réserve. Cette absence de complémentarité aurait entraîné un phénomène de désarticulation et de forte dépendance des stratégies familiales vis-à-vis de l'activité formelle :

- en période de croissance du PNB formel, l'activité informelle se ralentirait. Durant ces périodes, la synergie Etat-marché est capable de générer des emplois et une relative dynamique. Les stratégies des acteurs de l'économie populaire sont orientées vers la soumission.
- en période de récession de l'économie formelle, de compression de l'activité officielle et de l'emploi, l'économie populaire progresse. Elle propose alors de nombreuses activités, les individus peuvent amorcer des stratégies de résistance et la conscience collective progresse.

Evidemment, cette analyse en terme de dualisme des structures productives a été critiquée à cause de ce compartimentage des deux secteurs de production :

- la croissance de l'économie formelle permet au contraire un maintien ou une accélération des pouvoirs d'achat qui sert d'accélérateur de la consommation des biens et services produits dans la sphère populaire. Il existe donc une forte **hybridation** des deux grandes sphères économiques.
- les interactions formel-informel sont nombreuses, les stratégies des acteurs sont en constante adaptation à l'interface de cette relation fortement imbriquée (Lautier, 2000).

#### **6. Les acteurs de l'économie populaire et leur environnement institutionnel**

Si l'individu est rationnel, il met en place des stratégies qui influencent ses choix. Il bénéficie d'une liberté d'action et propose des choix rationnels en tenant compte des contraintes qui l'entourent (Boudon et Bourricaud, 1982. *Théorie de l'individualisme méthodologique*).

**Tableau 3 : Analyses théorique de l'économie populaires**

Analyse orthodoxe		Approche alternative		Courant structuraliste (Amérique latine)	
Néo-libérales	Modèle dualiste		Thèse de la marginalité	Thèse fonctionnaliste	
<p><b>DE SOTO (1987)</b> <b>RAKOWSKI (1994)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'informel urbain est un marché de concurrence pure et parfaite.</li> <li>- L'économie formelle est entravée (interventions de l'Etat, rigidités salariales, bureaucratie, normalisation des activités productives, prélèvements...).</li> <li>- Economie populaire: capitalisme aux pieds nus.</li> <li>- Vision très positive de l'économie populaire, voire même romantique.</li> </ul>	<p><b>LEWIS (1954)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accumulation du capital dans la sphère formelle (urbain/industriel).</li> <li>- Le secteur traditionnel (rural/agricole) assure l'offre de travail.</li> <li>- Peu à peu la main d'œuvre excédentaire du secteur traditionnel serait absorbée par le secteur moderne.</li> <li>- L'économie populaire est perçue comme un régulateur, une file d'attente temporaire. (ROUBAUD, 1994).</li> <li>- Irrationalité de l'informel : blocages culturels.</li> <li>- Conséquence : juxtaposition des secteurs formel et informel, dualisme productif.</li> </ul>	<p><b>LATOUCHE (1998)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les pratiques populaires sont enclavées dans le social.</li> <li>- Elles répondent à des besoins de proximité et participent au lien social.</li> <li>- Le lien est plus important que le bien.</li> <li>- Ces pratiques obéissent à une efficacité raisonnable et non à une efficacité rationnelle.</li> <li>- La greffe de l'économie occidentale imposée par les politiques de développement ne prend pas.</li> <li>- Le miracle de l'informel est de permettre à tout un peuple de continuer à vivre tout en conservant sa dignité.</li> <li>- Il faut remettre en question notre ethnocentrisme occidental (MAUSS la revue, 1999) et s'enrichir des pratiques du sud pour décoloniser notre imaginaire et construire un monde qui sache reconnaître les savoirs populaires.</li> </ul>	<p><b>URMENETA (1988)</b> <b>LAUTIER (1994)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les travailleurs de l'économie populaire développent des stratégies de subsistance et assurent la reproduction familiale.</li> <li>- Existence d'une interdépendance entre l'informel et le formel.</li> <li>- Informel : segment du marché du travail le moins rémunéré avec les plus faibles.</li> <li>- A la marge, la frange supérieure de l'économie populaire est modernisable grâce à des politiques de soutien : formalisation de l'informel.</li> </ul>	<p><b>LEBRUN ET GERRY (1975)</b> <b>MOSEER (1978)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fonctionnalité, utilité de l'économie populaire : sous-traitance à l'industrie.</li> <li>- Production de biens et de services bon-marché pour les travailleurs du secteur officiel.</li> <li>- Participe au lien social, à la cohésion sociale : régulateur de crise.</li> <li>- Refuge de la main-d'œuvre excédentaire.</li> <li>- Pratiques sociales spécifiques, atypiques par rapport à une logique capitaliste.</li> </ul>	

Cependant, l'école de l'interaction nous apprend (école de Chicago, Becker G. in Sandmo, 1993) que les relations sociales sont confrontées à un ensemble d'influences extérieures. Les normes et les rôles sociaux ne sont pas des données qui s'imposent aux individus, mais des constructions qui apparaissent, perdurent ou se transforment au cours de multiples interactions. Les individus sont également le fruit de multiples actions réciproques qui forment la trame de la vie sociale. La personnalité, le comportement d'un individu ne sont jamais donnés une fois pour toutes, ils sont confortés ou modifiés par chacune des interactions que l'individu entretient avec les autres.

Dans les pratiques sociales boliviennes, la famille est une institution incontournable au point que les stratégies individuelles en sont fortement influencées. On parlera d'ailleurs de stratégies familiales pour bien insister sur la prégnance sociale du groupe (**H2**). Mais la famille n'est pas le seul acteur institutionnel de l'économie populaire. En effet, les décisions ne sont pas prises sans influence du contexte économique et social. Il existe de puissants déterminismes véhiculés par le contexte institutionnel qui peut prendre la forme de :

### **A. La famille.**

La cellule familiale est le creuset des stratégies qui donnent naissance aux pratiques populaires. En effet, dans la sphère domestique, les stratégies productives des acteurs font face à la réalité familiale qui doit assurer sa propre **reproduction**. Sur cette question, le rôle de la femme est prépondérant, c'est une des hypothèses centrales de mon travail de recherche (**H3**). De plus, chacun des membres est impliqué de près ou de loin à l'activité populaire qui mélange souvent cercle familial et lieu de production. L'institution familiale est le lieu des stratégies collectives ou individuelles, le lieu d'expression de pouvoirs :

- utilisation de la main-d'œuvre familiale,
- investissement de l'épargne familiale dans l'activité populaire,
- stratégies d'activités formelles ou informelles...

C'est aussi le lieu de la reproduction (Bourdieu, 1992. *Concept d'habitus*) où se transmet le capital économique, culturel et social qui vont peser comme autant de déterminismes sur les choix individuels. Je rejoins ici la pensée holiste mise en avant par Emile Durkheim (*De la division du travail social* : 1893). Lors des interviews de terrain, j'aurai l'occasion de prendre contact avec de nombreuses expériences de stratégies familiales à l'intérieur de l'économie populaire (**interviews n° 3 à n° 11 en annexe**).

### **B. La religion.**

Animiste par tradition et catholique par relation à la colonisation, puis à l'urbain, le peuple a conservé une relative cohésion sociale. Cette double appartenance a servi de ciment social pour les communautés andines. Elle donne de l'homogénéité au groupe, une force de cohésion nécessaire à l'émergence d'une revendication collective.

Pour permettre l'apparition d'une alternative de société, il faut être en présence :

- d'une demande de proximité,
- d'une cohésion sociale, la religion semble jouer ce rôle (*facteur C* : Luis Razetto, 1988).

Cette double nécessité a été développée par J. Defourny et al. (1999). La théologie de la libération bien plus que l'église officielle a pu alimenter cette volonté collective : Guy Petitdemange (1999). Elle a su en partie redonner vie et dignité à un peuple qui anthropologiquement possède une identité culturelle très marquée (Buss, 1982. p. 45).

La rencontre de Federico Aguilo (**interview n° 33 en annexe**) s'inscrit dans la recherche de la théologie de la libération, période où l'église a su se glisser aux côtés des revendications populaires (Gutierrez, 1987. p. 100 : *le processus de libération de l'Amérique latine*).

### ***C. Les entreprises de la sphère formelle***

Centre agricole à ses débuts, la ville de Cochabamba en Bolivie a connu son développement grâce à l'activité commerciale. Or, la récession imposée par les politiques d'ajustement structurel préconisées par le FMI a entraîné une situation de progression du chômage, de l'exclusion, une baisse importante du pouvoir d'achat des ménages. De plus, la capitalisation ou privatisation (comme on dit en Europe) des mines en 1985 a entraîné une baisse importante du nombre de mineurs qui est passé de 70 000 à 6 000. La ville de Cochabamba, comme les autres cités de Bolivie, a dû accueillir ces nouvelles populations. La dimension périurbaine de la ville s'est accélérée.

Même si quelques activités formelles résistent (agro-alimentaires, usine de chaussures à 15 km ...) la plupart sont en compression de personnel ou face à une demande solvable limitée. Cette crise de l'économie formelle est génératrice d'activités populaires, les ménages s'organisant productivement pour trouver en eux les solutions à la crise. La greffe occidentale ne prend pas, les pratiques populaires sont la réponse spontanée à cet échec. Issue individuelle ou collective ? Quoi qu'il en soit, volonté de résistance et d'adaptation à la crise institutionnelle qui ne laisse souvent aucun autre choix. Pour chercher à mesurer les interactions entre formel et informel (**HI**), j'aurai sur le terrain la volonté de rencontrer certains représentants des entreprises formelles (**interviews n° 39 à n° 43 en annexe**).

### ***D. Les banques officielles***

L'ensemble des garanties exigées, le niveau des taux d'intérêt officiels et la pression institutionnelle imposée par le système bancaire formel, ont légitimé l'organisation d'un réseau de micro-finance. Là aussi, au niveau du financement, la formalisation des activités a généré une situation de blocage. Le bon sens populaire et la volonté de s'organiser pour résister collectivement aux éléments, ont imposé une structuration du crédit sur une base décentralisée avec la pratique de la micro-finance. Bancosol, contraction de Banque solidaire et l'ONG Cidre seront, lors des interviews, mes deux interlocuteurs privilégiés dans ce domaine (**interviews n° 23 et n° 24 en annexe**).

### ***E. L'administration publique.***

La volonté de retrouver l'équilibre budgétaire de l'Etat pour faciliter le remboursement de la dette et éviter les effets d'éviction (prélèvement de l'épargne nationale pour rembourser la dette ce qui limite les investissements des entreprises privées), explique le désengagement de l'institution publique (CIRAD, 1997). Ces politiques publiques d'inspiration monétaristes ont été mises en avant par l'école de Chicago et par son chef de file Milton Friedman (1984). L'Etat qui était le plus gros investisseur laisse le marché s'imposer comme seul élément régulateur de la société. Une politique de capitalisation ou de privatisation s'est développée depuis le milieu des années 80.

Le retrait progressif de l'Etat aura bien entendu des conséquences sur l'économie populaire puisque le principal investisseur du pays ne jouera plus l'effet d'entraînement ou l'effet multiplicateur (théorie keynésienne : multiplicateur d'investissement. La théorie générale. 1936). Une interview à la Mairie, à la Préfecture, avec le Ministre de la micro-entreprise me permettront de mieux saisir les relations entre les institutions et le monde de l'informel (**interviews n° 30, 31 et 32 en annexe**).

### ***F. Les Organisations Non Gouvernementales (ONG)***

Voilà un autre acteur institutionnel qui compte dans tous les pays du tiers-monde et en particulier en Bolivie. En effet, les ONG sont présentes sur le terrain, en liaison avec les autres acteurs du développement, elles cherchent le plus souvent à promouvoir un partenariat (Del Pozo, 1997). Leur présence est souvent déjà ancienne, elles appartiennent aux institutions locales, comme acteur plus ou

moins décentralisé du développement local. Malgré leur nombre et l'hétérogénéité de leurs pratiques, il me faudra les rencontrer pour répondre à quelques questions dont : cherchent-elles à valoriser les savoir-faire locaux ? (Réseau de réciprocité des relations Nord-Sud, 1999) ; ou sont-elles en train de calquer le modèle dominant sur des structures productives locales sans tenir compte de l'indianité du pays ? (Le Bot, 1994). Comment les ONG travaillent-elles avec le monde de l'économie populaire ? Les interviews de terrain me permettront d'obtenir des éléments de réponse (**interviews n° 25, 26 et 27 en annexe**).

### ***G. Les organisations populaires.***

En Bolivie, existent la « *junta vecinal* » et depuis peu les « *Organizaciones Territoriales de Base* » ou OTB qui regroupent les habitants d'un quartier, d'un village pour permettre de faire émerger les revendications collectives. Ces organisations populaires sont structurées autour d'un leader élu par le collectif qui sera l'interlocuteur privilégié pour faire avancer les négociations concernant les décisions du quartier. Dans les zones populaires, les « *juntas vecinales* » ou OTB sont le plus souvent actives et bien structurées (Rodrigo, 1990. Exemple des organisations populaires au Pérou). La participation citoyenne est d'ailleurs une réalité importante de la démocratie en Bolivie et en Amérique latine en général, à la recherche de nouvelles relations entre la population et les élus locaux (*Grupo democracia y desarrollo local*. 1999, page 153).

Ces expériences de démocratie participative mises en place par la nouvelle loi de Décentralisation et de Participation Populaire ont accordé au peuple un droit de discussion et de regard sur la gestion de la politique locale. Pour avoir assisté à plusieurs reprises à des débats dans ce domaine, je peux témoigner de l'extraordinaire vivacité de la réflexion et de la pertinence des propositions. La rencontre de Ramon (**interview n° 37 en annexe**) et de Franz (**interview n° 36 en annexe**) seront 2 exemples différents de gestion locale.

### ***H. Les médias.***

Comme dans toute société, les médias jouent un rôle important dans la reconnaissance de l'identité collective (Halimi, 1998). Ils participent à l'éveil de la conscience ou à sa mise en sommeil. Sur la ville de Cochabamba, un média possède une position dominante, c'est le quotidien « *Los Tiempos* ». C'est en conséquence un acteur important de la scène populaire. La rencontre de Luis René Baptista responsable des pages « point de vue » me permettra de mieux comprendre la position de la ligne éditoriale du journal (**interview n° 28 en annexe**).

**L'ensemble des contacts avec les acteurs de la vie populaire de Cochabamba devrait me permettre de réfléchir sur la question cachée derrière l'hypothèse 4 (H4) qui est certainement la plus intéressante à étudier : existe-il une conscience collective à l'intérieur des pratiques populaires de la ville qui puisse être une alternative à la synergie Etat-marché ?**

## **II- Le développement économique et social**

### **I. Définition du concept**

Le développement est présenté comme le processus de transformation des structures démographiques, économiques et sociales qui accompagne généralement la croissance. Il convient d'insister sur la double composante :

- Structurelle ou appartenant aux infrastructures économiques (industrialisation, urbanisation, salarisation, institutionnalisation...)
- Qualitative concernant les superstructures sociales (transformation des mentalités, des comportements et des pratiques sociales).

Le développement est une variable qui ne peut s'observer que sur une longue période et qui prendra en compte :

- le niveau de vie, mesuré par le PNB par habitant : c'est l'indicateur quantitatif,
- la part de l'industrie et des services dans la production et dans la population active,
- les écarts de revenus et l'équipement des ménages,
- l'espérance de vie,
- le taux de mortalité infantile,
- le taux d'alphabétisation,
- le nombre d'étudiants et de chercheurs par habitant,
- le nombre de médecins par habitant...

Or, l'analyse de ces critères fait apparaître de profondes inégalités de développement qui peuvent être évaluées par l'Indice de Développement Humain (IDH) ou par l'Indice de Pauvreté Humaine (IPH) mis au point par le PNUD. Ce mal-développement analysé depuis longtemps par René Dumont (1986) peut amener la question vers : faut-il refuser le développement ? (Latouche, 1986) ou nous interroger sur le thème du mythe du développement (Furtado, 1976).

## **2. Economie populaire et développement économique et social**

Jusque dans les années 1970, les initiatives populaires n'intéressaient pas les comptables nationaux et les spécialistes du développement. Elles étaient jugées comme des formes traditionnelles dépassées, dépourvues du dynamisme technologique de l'économie moderne. C'est ainsi que certains gouvernements vont harceler les artisans, les commerçants informels ou vont détruire les habitations jugées illégales (Clarck, 1988). La priorité était donnée au développement quantitatif sur le modèle occidental.

## **3. Le développement par le bas ou « *bottom-up* »**

Puis les échecs des politiques de développement sur le modèle occidental et la stagflation (inflation et ralentissement de l'activité économique) des années 70 vont imposer une autre réflexion. Il ne fallait plus miser sur l'urbanisation, l'industrialisation et la recherche du profit comme seul moteur au développement, mais impulser un développement auto-centré (Amin, 1986), un auto-développement, un développement participatif ou encore un développement « *bottom-up* ». Ces concepts fournissaient tous des éléments d'analyse aux dysfonctionnements de l'économie formelle.

Le développement par le bas (Sanyal, 1999) devait impulser une nouvelle dynamique capable de permettre aux populations d'amorcer l'étape de décollage économique (« *take off* ». Rostow, 1962). Ces nouvelles théories empruntaient des éléments tant aux néoclassiques qu'aux néo-marxistes (Friedmann, 1979). Des néoclassiques, elles retenaient l'idée que les petites structures de production (micro-entreprises, petites unités agricoles) sont plus efficaces que les entreprises de grande taille.

La notion d'échange inégal empruntée aux néo-marxistes constituait l'autre pilier de la nouvelle approche. Ce concept fournissait des arguments en faveur de décisions décentralisées en évitant le pouvoir des institutions de la synergie Etat-marché. Le rôle des ONG de terrain devenait ainsi très important. Elles seraient le maillon essentiel à la coordination des actions de développement.

De toute façon, l'idée que la dépendance était nuisible aux exclus n'était pas nouvelle, elle s'appuyait sur divers travaux dont ceux de John Turner (1977). Il avait mis en parallèle la dynamique de la construction d'habitation par les communautés populaires et la construction des logements sociaux par l'Etat.

Le développement local centré sur les capacités productives des populations locales était capable de générer un développement durable dans les pays en développement et dans les zones désactivées des pays industriels (Théveniaut-Muller, 1999).

#### 4. Les limites du modèle de développement par le bas

Cela fait environ 25 ans que les premiers projets « *bottom-up* » ont été mis en place par les ONG. Ils se sont diffusés sur tous les continents et ont donné des résultats très décevants (Spath, 1993), pourquoi ?

- Institutionnalisation et absence de synergie des ONG. La dépendance financière les a obligé à se démarquer des concurrentes pour obtenir les crédits des bailleurs de fonds qui désiraient des résultats rapides. Chacune devait se montrer la plus pertinente pour aider les plus démunis qu'elles étaient censées représenter. L'absence de coopération mutuelle et les divergences idéologiques entre ONG ont fortement limité l'impact de leurs actions.
- Faiblesse de la demande interne qui s'explique par un taux de croissance relativement bas de l'économie formelle.
- Les liens entre l'économie formelle et l'économie populaire sont plus importants que ne le pensaient les responsables. Si l'économie formelle est en crise, l'économie populaire connaît aussi des difficultés par insuffisance de la demande. Cet aspect n'avait pas été anticipé par la logique du développement par le bas, ce qui alimente la thèse de l'imbrication de l'informel dans le formel (Lautier, 1994 et 2000) ou (Mozère, 1999).

#### 5. Développement et cultures locales

A ce niveau, une question essentielle se pose : **le développement est-il compatible avec la persistance des cultures locales ?**

L'identité productive andine n'a en effet rien à voir avec le modèle de développement occidental basé sur l'efficacité rationnelle. Or, pour accéder au développement, il faut passer par l'industrialisation et l'insertion dans la division internationale du travail (Smith, 1776). Ce sont les conseils des bailleurs de fonds, FMI et Banque Mondiale. Comment résister à ces sirènes ? En acceptant de suivre le développement sur le modèle occidental, la richesse culturelle et sociale andine se fonde dans un moule uniformisant. Dans cette logique, il faut même rompre au plus vite avec les pratiques traditionnelles pour espérer s'ouvrir au développement à l'occidentale. L'identité culturelle devient un frein, un obstacle au développement.

**Le développement devient alors la continuation de la colonisation.**

Or, le PNB ne peut pas mesurer toute la richesse produite par un pays. Il n'a pas été conçu pour mesurer la création de relations sociales, la solidarité clanique ou la vitalité des marchés populaires. L'industrialisation sur le modèle occidental élimine progressivement les organisations productives traditionnelles (artisanat, communautés rurales, systèmes productifs autarciques...). Or ces formes d'organisations n'étaient pas neutres, elles avaient un rôle social, autour d'une production-consommation de proximité. Elles produisaient du sens dans un fonctionnement écologique et social inscrit dans la durée, dans un développement que certains n'hésiteraient pas à qualifier de durable.

Cette « *occidentalisation du monde* » (Latouche, 1989) amène une progression rapide d'une faible autoestime que l'on ressent profondément dans les interviews que j'ai pu réaliser durant mon étude de terrain.

Les peuples de la planète en sont aujourd'hui à renoncer à ce qui les a pétris pour mieux se mouler dans les comportements uniformisants de l'occident. Malheureusement, la riche culture andine du peuple quéchua n'échappe pas à cette évolution (Zavaleta Mercado, 1990).

**Aujourd'hui, la colonisation des esprits fait autant de ravage que la colonisation des territoires.**

# Chapitre II : La zone d'étude

## I- La Bolivie : cadre général

La Bolivie occupe une position centrale sur le continent latino-américain. Après la perte de son ouverture sur l'Océan Pacifique en 1879, c'est un pays totalement enclavé. Ce qui explique en partie la persistance des traditions de l'héritage indien. Avec une superficie de 1 098 581 km<sup>2</sup>, elle ne dispose aujourd'hui que d'une population d'environ 8 millions d'habitants, le pays connaît donc une faible densité démographique : 7 habitants au km<sup>2</sup> et ce, malgré une forte croissance démographique (Roux, 2000, p. 21). La population est donc très jeune : 40 % a moins de 14 ans (voir tableau ci-dessous).

**Tableau 4. Bolivie-France : Tableau comparatif**

	<b>Bolivie</b>	<b>France</b>
Population	7 588 000	58 375 000
Densité absolue	7 hab./km <sup>2</sup>	106 hab./km <sup>2</sup>
0-14 ans	40,35 %	19,26 %
15-64 ans	55,81 %	65,45 %
65 ans et plus	3,84 %	15,29 %
Indice de fécondité	4,45	1,72
Espérance de vie	61,03 ans	78,10 ans

Source : Atlaséco 1998.

Bien que le pays soit considéré comme un pays andin typique, la majeure partie de son territoire est occupée par les *llanos* (plaines basses) et les forêts amazoniennes.

La Bolivie devenue indépendante en 1825 (Perrottet, 1995), est divisée administrativement en 9 départements et 111 provinces. Les départements de La Paz, Oruro, Potosi et Chuquisaca sont à large dominante andine. Ceux de Cochabamba au centre et de Tarija au sud présentent des aspects physiques plus diversifiés, avec alternance de sierras, vallées et plaines. Les départements de Santa Cruz et du Beni, dits orientaux, sont le domaine de vastes plaines «*los llanos*» sans forme de reliefs particuliers. Enfin, le département du Pando est de caractère typiquement amazonien (voir carte 1).

## II- Eléments de géographie humaine

Jusqu'au milieu de ce siècle, la Bolivie est restée cantonnée dans une économie essentiellement minière presque entièrement concentrée sur la région de l'Altiplano et de ses cordillères (Campero, 1999. p. 219).

Au point de vue agricole, la Bolivie a fait longtemps figure de pays où l'agriculture traditionnelle dominait avec pour vocation essentielle l'autoconsommation. Seuls 17,3 millions de km<sup>2</sup> sont cultivables, mais 2,6 seulement sont utilisés et 88 000 irrigués soit seulement 15 % de la superficie réelle du pays qui dispose d'une vocation fortement agricole.

La culture de la coca a fortement influencé la tradition agricole (Salama, 1994). Les différents gouvernements ont été soumis à des politiques plus ou moins ambitieuses avec en toile de fonds une relation ambiguë avec les voisins nord-américains qui sont les principaux clients (Laserna, 1998. Référence à compléter par l'interview de Roberto Laserna n° 34). Cette économie délictueuse influence profondément les stratégies des acteurs de l'économie populaire au point que l'on a pu parler de dictature de la coca (Buss, 1982. p. 251. Dory et Roux, 1998).

La réforme agraire débutée en 1953 a permis de mettre fin (seulement dans la zone andine : *altiplano* et vallées. Voir carte 1) à l'emprise d'un système de propriété foncière constitué par des haciendas contrôlant de vastes domaines possédant les terres les plus fertiles (Cunill, 1966). Elles monopolisaient en

effet 90 % des terres cultivées qui étaient concentrées par 6 % des propriétaires. Ce régime archaïque soumettait un prolétariat rural à des conditions de vie très difficiles. Cette réforme n'a pas concerné la partie *llanos* pour y maintenir de grandes exploitations agricoles.

Carte 1 : Espace bolivien



Le développement du nombre de petites exploitations dans la partie andine et la persistance des latifundias dans les *llanos* ajoutés à l'absence de crédits, de formation technique et d'un marché solvable ont participé à l'échec de l'expérience. Malgré ce, elle a marqué indéniablement une rupture avec l'ordre ancien en levant une lourde hypothèque historique.

Le secteur minier (étain, argent, or...), dominant depuis de nombreuses années a été démantelé par les politiques économiques de l'Etat sur pression des institutions internationales (Theysset, 1999). Combinés aux effets de la réforme agraire, les licenciements massifs dans les mines ont participé au phénomène migratoire vers les villes du pays : La Paz, Cochabamba, Santa Cruz ou vers l'étranger (en priorité les pays limitrophes et les Etats-Unis). Au total, entre 2 et 3 millions de Boliviens soit environ 25 % de la population recensée vivent aujourd'hui à l'extérieur de la Bolivie. On estime à 1 600 000 le nombre de Boliviens installés en Argentine, à 200 000 dans la région de Saõ Paulo au Brésil et environ 500 000 aux Etats-Unis (Roux JC, 2000. p. 29). Les ressources captées à l'extérieur par un membre de la famille (le plus souvent le père ou le fils aîné) permettent au reste de la famille de rester au pays (Cortes, 2000. p. 380).

**L'histoire de ce peuple et l'évolution des conditions économiques et sociales en ont fait un laboratoire privilégié de l'économie populaire.**

### **III- Le département de Cochabamba**

#### **1. Approche historique et géographique**

Le département de Cochabamba a été créé le 23 janvier 1826 sous le gouvernement d'Antonio José de Sucre. Il est situé dans la partie centrale de la République de Bolivie. Entouré au Nord par le département du Beni, au Sud par les départements de Potosi et Chuquisaca, à l'Est par le département de Santa Cruz et à l'Ouest par les départements de La Paz et Oruro. Sur son territoire, diverses ethnies ont cohabité et se consacraient principalement à la production agricole pour approvisionner les centres de miniers de Potosi ou Oruro (Campero, 1999. p. 451).

#### **2. Territoire et climat**

Le département de Cochabamba présente différentes régions climatiques. Par ailleurs, la topographie accidentée de la zone, entre vallées étroites et vastes plaines, entraîne une grande diversité de relief et de climat. Les précipitations sont comprises entre 250 et 500 millimètres et les températures moyennes varient entre 12 et 18 degrés. Ce qui fait de ce département et de la ville de Cochabamba un lieu très attractif pour les populations migrantes des départements voisins.

La capitale départementale se situe dans une large vallée à une altitude moyenne de 2 600 m au-dessus du niveau de la mer. Ce qui va me demander durant les premières semaines de calculer mes efforts pour ne pas trop souffrir de problèmes de respiration. Le climat y est très agréable, c'est pour les Boliviens originaires de l'*altiplano* et pour les Européens en visite (comme moi) un atout majeur. On y retrouve un style de vie que je pourrai qualifier, malgré l'altitude, de méditerranéen : terrasse de café, « *ramblas* » arborées, jardins ou patios privatifs, population ouverte et avenante...

Par ailleurs, Cochabamba est connecté au réseau routier du pays qui relie La Paz, Oruro, Potosi, Santa Cruz... Une multitude de « *trufis* » se chargent des déplacements internes, puis au niveau des échanges interrégionaux des flottes d'autobus facilitent les déplacements. Il convient de noter l'état désastreux des routes, le retrait de l'Etat a entraîné une absence d'entretien du réseau routier. Par exemple, la route qui relie Sucre à Cochabamba (14 heures de trajet pour 300 km) tient plus du chemin de grande randonnée que d'une route classique. Les abords des villes sont goudronnés, le reste est en terre battue. Seule la voie entre Cochabamba et La Paz est asphaltée jusqu'au bout (8 heures de trajet pour 500 km) dans des bus relativement confortables. Il faut ajouter à cela l'aéroport Georges Wilsterman qui met la plupart des métropoles du continent à quelques heures de la capitale départementale. Par contre, bien que très pratique, le transport aérien est réservé, par son coût, à l'élite nationale et au tourisme.

#### **3. Ressources naturelles**

La principale ressource de ce département est l'agriculture. Les caractéristiques climatiques existantes sont adaptées pour les productions de maïs, riz, blé, orge, avoine, pomme de terre...et coca. Il faut ajouter aussi les productions de fruits dans les zones tropicales comme le Chapare (oranges, mandarines, citrons, bananes, ananas, pommes...).

### **IV- La ville de Cochabamba**

En 1542, les premiers colons espagnols arrivent dans la vallée de K'jocha Pampa, près du village quéchua de Kanata. Centre agricole à ses débuts, la ville s'établit près de la rivière Rocha et développe sa vocation commerciale. Le 15 août 1571, le capitaine Geronimo de Osorio fonde la ville de Cochabamba sous le nom de Villa Oropeza. Le 10 janvier 1574, la ville apparaît sous le nom de Cochabamba grâce à Sebastiàn Barba de Padilla. Jusqu'à aujourd'hui, la ville conserve son organisation en carré et avenues rectilignes, à partir de la place centrale.

Avec l'apparition des métiers à tisser se met en place un embryon de production industrielle qui durera jusque dans les années 1850. Cet aspect est souvent ignoré des historiens de l'économie qui pensent que la Révolution Industrielle n'a eu lieu qu'en Europe Occidentale et en Amérique du Nord. Dès 1812, s'organise la résistance aux Espagnols à partir de Cochabamba.

Le général Goyeneche qui commandait l'armée d'occupation espagnole verra arriver sur lui une armée de femmes, d'enfants, de vieillards qui avaient perdu leurs fils ou époux lors des batailles précédentes pour défendre la ville. Cette épopée est retracée dans le roman : *Juan de la Rosa*, ouvrage de Nataniel Aguirre (un des meilleurs livres de la littérature bolivienne).

Vers la fin du 19<sup>ième</sup> siècle, la ville connaîtra un difficile déclin dû à la crise de l'activité minière. Elle ne devra sa survie qu'à la production de la bière de maïs appelée : « *la chicha* ». Après la réforme agraire de 1953, le « *Valle Alto* » sombrera dans une violence qui couvrait chez les paysans depuis quelques années. Jesus Lara, écrivain cochala (1898-1980) a raconté dans ses romans ces conflits qui ont fortement marqué la société de Cochabamba. Il s'en est suivi une série d'histoires locales entre les anciens et les nouveaux propriétaires terriens ayant pour fond la possession des terres les plus fertiles.

Aujourd'hui, Cochabamba a cédé à Santa Cruz la place de 2<sup>ième</sup> ville du pays mais continue à agiter la vie sociale du pays puisque les événements récents de la guerre de l'eau ont débuté à Cochabamba. La ville s'étale à 2 600 m d'altitude dans les vallées de la cordillère des Andes. Avec 400 000 habitants, elle connaît une forte poussée démographique qui s'explique par les effets de la réforme agraire, par les licenciements massifs de l'industrie minière et par l'attraction d'une ville importante sur le monde rural environnant en crise. La ville est le centre de la culture quéchua, elle accueille les laissés pour compte d'un système qui ont su retrouver en eux la richesse anthropologique andine et développer des pratiques productives qui leur permettent d'assurer leur survie. « *La Cancha* » est le plus grand marché populaire du pays, il centralise toutes sortes de productions et tisse un lien étroit entre économie formelle et économie populaire.

**Toutes ces particularités font de la ville un lieu très attractif quant à sa capacité à résister aux éléments même si un relatif fatalisme semble s'être installé dans les pratiques sociales.**

# Chapitre III

## Caractéristiques générales de la population du département de Cochabamba

Il semble évident que les conditions économiques et sociales des familles vont être un élément déterminant dans l'informalisation de l'activité familiale. La plupart des personnes enquêtées n'était pas opposée à la formalisation, mais celle-ci coûtait cher et ne garantissait à aucun moment la survie de l'entreprise. Les effets de l'article 21060 (**lire interview n° 35 en annexe**) et la politique de libéralisation de l'activité qui s'en est suivie a fortement dégradé les conditions socio-économiques des Boliviens en général et des Cochabambinos en particulier. Si on ajoute à cela la crise de la demande dans les pays voisins comme l'Argentine et le Brésil et la politique d'éradication de la culture de la coca au Chaparé, on obtient une situation économique et sociale très dégradée. Celle-ci s'est exprimée violemment à travers ce que l'on a appelé à Cochabamba : la guerre de l'eau. Si le marché génère quantité d'exclus et que l'Etat ne joue pas son rôle d'amortisseur social, les Cochabambinos trouvent leur propre solution dans les activités non officielles. De manière plus ou moins organisée, ils vont assurer collectivement leur survie.

### I- Evolution statistique de la population du département de Cochabamba

Voici quelques résultats du dernier recensement qui a eu lieu le 7 juin 1992, comparés le plus souvent aux données du recensement précédent, c'est-à-dire celui de 1976. Sans chercher à minimiser les efforts de l'Institut National de Statistiques, il convient d'être prudent avec les statistiques fournies à cause de l'imprécision due au manque de moyens et au caractère dispersé de la population. Cependant, les résultats des recensements de 1976 et 1992 nous donnent des repères qu'il sera intéressant de commenter.

La **population du département de Cochabamba** était de 1 110 205 habitants au 3 juin 1992, soit une progression de + 2,75 % par an depuis le dernier recensement de 1976. La distinction entre urbains et ruraux (seront considérés comme urbains, les Cochabambinos vivant dans des agglomérations de plus de 2 000 habitants) se présente ainsi :

**Tableau 5. Département de Cochabamba. Population aux recensements de 1976 et 1992 et taux de croissance suivant la zone d'habitation**

Zone	1976			1992			Taux de variation (1976/1992) en %
	Total	Homme	Femme	Total	Homme	Femme	
Urbaine	272 100	129 300	142 800	580 188	277 991	302 197	+ 113
Rurale	448 852	220 658	228 194	530 017	266 666	263 351	+ 18
<b>Total</b>	<b>720 952</b>	<b>349 958</b>	<b>370 994</b>	<b>1110205</b>	<b>544 657</b>	<b>565 548</b>	<b>+ 54</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Recensement de 1992.

La population urbaine du département a plus que doublé (+ 113 %) en 16 ans ce qui montre l'attraction pour l'urbanité et en particulier pour la ville de Cochabamba. Par ailleurs, la population rurale qui était majoritaire dans le département en 1976 avec 62 % de la population totale, est devenue minoritaire en 1992 (47 %).

Cela montre combien la répartition de la population s'est transformée durant ces dernières années. Et ce phénomène s'est encore accéléré durant ces dernières années avec la relocalisation des mineurs et l'éradication de la coca au Chapare.

## II- Les phénomènes migratoires

Il convient de chercher à mesurer les déplacements de population vers le département Cochabamba. Si 80 % de la population du département de Cochabamba est née dans le département, 20 % vient d'un autre endroit et en particulier de Potosi et Oruro qui représentent à eux deux plus de la moitié des naissances hors département (57 %).

**Tableau 6. Migration selon le lieu de naissance**

Département de naissance	Population	Pourcentage
Cochabamba	883 990	80,7
Potosi	67 414	6,2
Oruro	53 627	4,9
La Paz	45 630	4,2
Santa Cruz	15 723	1,4
Chuquisaca	11 974	1,1
Reste du pays	9 189	0,8
Extérieur	7 877	0,7
Sans préciser	154	0,0
<b>Total</b>	<b>1 095 578</b>	<b>100,00</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Recensement de 1992.

Cela confirme statistiquement ce que j'ai ressenti lors des interviews de terrain où nombreuses étaient les personnes nées hors de Cochabamba. Il faut dire que le secteur informel est surtout important pour les populations migrantes et en particulier celles venant des départements miniers après la vague de licenciements et de relocalisation des mineurs.

La clémence du climat et les potentialités économiques et commerciales de la ville ont été autant d'attractions pour les exclus de la ruralité et des départements voisins.

## III- Alphabétisation et langues utilisées par la population du département de Cochabamba

Au niveau de la langue, je pensais avant de me rendre sur le terrain que je risquais d'être gêné par l'utilisation fréquente du quéchua. Or, les efforts d'alphabétisation ont popularisé l'espagnol comme langue officielle de la population. Dans les villes et dans les relations commerciales, l'espagnol est la langue dominante. Il est intéressant de noter qu'en Bolivie, c'est principalement **le marché qui a imposé l'espagnol** comme langue du commerce et de l'activité citadine, puis l'anglais comme vecteur à l'emploi pour l'exportation ou pour tout contact avec les pays anglo-saxons.

**En France, c'est l'Etat du 19<sup>ème</sup> siècle qui, à travers la loi sur l'école laïque et obligatoire pour tous, a rendu le français obligatoire au détriment des langues régionales. Unifiant ainsi le marché national pour faciliter les échanges marchands. On a encore une fois ici, si besoin en était, un bel exemple de la synergie Etat-marché.**

**Tableau 7. Département de Cochabamba. Taux d'analphabétisme de la population de 15 ans et plus, aux recensements de 1976 et 1992, selon les sexes et les zones d'habitation**

Zone	1976			1992		
	Total	Homme	Femme	Total	Homme	Femme
Urbaine	14,0	5,6	21,0	8,1	3,0	12,6
Rurale	57,8	42,0	72,3	36,9	23,3	50,5
<b>Total</b>	<b>40,8</b>	<b>28,3</b>	<b>51,8</b>	<b>21,2</b>	<b>12,6</b>	<b>29,1</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Recensement de 1992.

On peut noter dans ce tableau 7 un recul important de l'analphabétisme. Cependant, les différences entre les sexes et les zones de résidence restent très importantes. La zone rurale du département présente encore une situation préoccupante, plus d'un tiers de la population est analphabète alors que les femmes déclarent pour la moitié d'entre elles ne savoir ni lire ni écrire. En 1976, environ une femme sur deux se déclarait analphabète. En 1992, la situation s'est effectivement améliorée mais le taux de 29,1 % est toutefois supérieur à celui des hommes en 1976 (28,3 %). Cela montre le travail qui reste encore à faire...

A Cochabamba, le quéchua reste encore très vivace dans les campagnes et dans les relations sociales réciprocaires. Si on considère l'utilisation des langues qui est un indicateur important en matière de conservation du patrimoine culturel ou de pénétration du modèle dominant, on obtient les résultats suivants :

**Tableau 8. Département de Cochabamba. Pourcentage de la population de 6 ans et plus aux recensements de 1976 et 1992, selon les langues pratiquées**

	1976	1992
<b>Espagnol</b>	69,2	80,8
<b>Quéchua</b>	83,6	73,6
<b>Aymara</b>	4,3	6,4
<b>Langues étrangères</b>	-	2,9

Source : *Instituto Nacional de Estadísticas*. INE. Recensement de 1992.

La langue qui se parle le plus dans le département de Cochabamba est l'espagnol. Entre 1976 et 1992, son importance relative a progressé, passant de 69,2 % à 80,8 % de la population de 6 ans et plus. Le quéchua reste une langue très utilisée surtout dans la ruralité et dans les relations réciprocaires. Il est à noter que les langues étrangères et en particulier l'anglais progressent très rapidement puisque non comptabilisé en 1976 et représentant près de 3 % en 1992.

Aujourd'hui, à Cochabamba-ville, nombreux sont les Boliviens lettrés qui maîtrisent l'espagnol et l'anglais. Le quéchua étant souvent oublié par la nouvelle génération. Cela s'explique évidemment par les exigences du système éducatif, par les nécessités d'insertion sur le marché de l'emploi et par l'influence économique politique et culturelle des Etats-Unis.

**De part les disparités de contexte social qu'elles sous-entendent, ce ne sont pas les humains qui dominant les langues... mais au contraire, les langues qui déterminent leurs pratiques productives et sociales. Les langues sont un puissant déterminisme. En Bolivie en général, et à Cochabamba en particulier, le clivage linguistique demeure très prégnant.**

#### **IV- La population active et inactive du département de Cochabamba**

En ce qui concerne la population active, il faut signaler que pour permettre les comparaisons avec les autres recensements effectués, seront considérés comme actifs, toutes les personnes âgées de plus de 7 ans qui auront travaillé ou auront cherché du travail durant la semaine précédant le recensement du 7 juin 1992.

Seront considérés comme inactifs, tous ceux qui, durant la semaine de référence, ont déclaré ne pas travailler ou ne pas rechercher de travail et être soit étudiants, retraités, hommes et femmes au foyer ou autre... Si on compare les résultats au recensement de 1976, cela donne le tableau suivant :

**Tableau 9. Département de Cochabamba. Pourcentage de la population active et inactive de 7 ans et plus, lors des recensements de 1976 et 1992, selon la zone d'habitation et le sexe**

Pourcentage de la population active				
En %	Active		Inactive	
	1976	1992	1976	1992
<b>Hommes</b>	67	64	33	36
<b>Femmes</b>	16	42	84	58
<b>Zone urbaine</b>	38	44	62	56
<b>Hommes</b>	55	55	45	45
<b>Femmes</b>	23	35	77	65
<b>Zone rurale</b>	42	62	58	38
<b>Hommes</b>	74	74	26	26
<b>Femmes</b>	12	50	88	50
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>52</b>	<b>59</b>	<b>48</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Recensement de 1992.

Le pourcentage d'inactivité diminue au niveau départemental, aussi bien dans la ruralité que dans les agglomérations. Cela s'explique en grande partie par une meilleure intégration des femmes sur le marché du travail. Leur taux d'inactivité passe de 84 % à 58 % alors que par ailleurs le taux d'inactivité des hommes passe de 33 % à 36 %. Le taux d'activité est lui aussi révélateur de changements importants. La participation des femmes à la vie active est passée de 16 % en 1976 à 42 % en 1992. En valeur absolue, le nombre de femmes qui se sont déclarées actives est passé de 49 000 à 188 000 soit une progression de +283 % entre les deux recensements. Cela marque une réelle modification des comportements ou/et une volonté de légitimer l'activité des femmes à travers une déclaration officielle (surtout dans la ruralité).

## V- Répartition de la population active par branches d'activité

**Tableau 10. Département de Cochabamba. Pourcentage de la population active, de 7 ans et plus, par branches d'activité**

Pourcentage de la population active		
Branches d'activité	1976	1992
Agriculture	50,4	46,6
Extraction de minéraux	1,7	0,7
Industrie manufacturière	12,4	10,9
Electricité, gaz et eau	0,2	0,3
Construction, bâtiment	5,3	5,9
Commerce, restauration	6,8	7,7
Transports, communication	3,8	4,9
Etab. financier et assur.	0,8	0,4
Services sociaux	18,2	21,5
Chômeur	0,4	1,1
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Recensement de 1992.

Malgré la baisse des effectifs dans ce secteur, le département de Cochabamba continue à être une zone avant tout agricole... Par ailleurs, les activités de service se développent, puisque le commerce et la restauration ainsi que les transports et communications et les services sociaux voient le nombre de leurs effectifs progresser en valeur relative.

Il convient de noter la forte diminution des actifs de l'industrie manufacturière et des activités d'extraction qui s'expliquent par la crise du pouvoir d'achat, l'absence de liquidités pour la première branche ainsi que par les effets du décret 21 060 et la relocalisation des mineurs pour la deuxième branche d'activité. De plus, le nombre de personnes qui cherchent officiellement un emploi est passé de

0,4 % à 1,1 % de la population active. C'est à la fois une forte progression et cependant cela reste à un niveau très faible car les individus trouvent toujours leur place dans les structures productives de la famille élargie et cela quelle que soit la zone d'habitation (urbaine ou rurale). De plus, les Boliviens n'attendent rien ou pas grand chose de l'Etat, donc à quoi bon se déclarer demandeur d'emploi...

Si on veut tenir compte dans chaque branche d'activité du type d'emploi occupé, on obtient le tableau suivant :

**Tableau 11. Département de Cochabamba. Pourcentage de la population active de 7 ans et plus selon la catégorie d'occupation, lors des recensements de 1976 et 1992.**

Pourcentage de la population active		
Catégories d'occupation	1976	1992
Ouvrier et employé	34,1	35,4
Travailleur indépendant	56,1	53,4
Patron ou employeur	0,9	1,7
Coopérateur	-	0,5
Travailleur familial	8,9	9,0
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Recensement de 1992.

Ce tableau 11 nous éclaire sur une réalité importante : la place des activités familiales et du travail indépendant. A eux deux, ils occupent officiellement 62,4 % de la population active. La plupart du temps, ces actifs se trouvent dans l'informalité. Cela montre l'importance de ce secteur puisqu'il apparaît même dans les statistiques officielles. Par ailleurs, il convient de noter la faiblesse des effectifs dans la catégorie ouvriers et employés : seulement 35 % du total. Le salariat n'est pas une réalité productive importante, c'est la conséquence de la crise de l'économie formelle.

## VI- L'habitat dans le département de Cochabamba

On peut remarquer que le total des foyers unipersonnels reste stable, entre 10 et 11 %, et ce malgré une étonnante progression à 14 % dans la zone rurale. Par ailleurs, les foyers nucléaires sur le modèle occidental restent largement les plus nombreux. Dans les zones urbaines du département, ils sont passés de 48 à 55 % du total alors qu'en même temps, les foyers élargis connaissent une baisse de 22 à 19 %. On perçoit bien les influences du modèle occidental, de la progression de l'individualisme et de la remise en question de la famille élargie. La zone urbaine étant la première touchée par ce genre de phénomène.

**Tableau 12. Département de Cochabamba. Pourcentage de types foyers selon les zones de résidence, lors des recensements de 1976 et 1992.**

En %	1976			1992		
	Total	Zone urbaine	Zone rurale	Total	Zone urbaine	Zone rurale
Personnel	11	11	11	11	10	14
Nucléaire	58	48	63	60	55	64
Elargi	22	25	21	19	21	16
Composé	9	16	5	10	14	6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Instituto Nacional de Estadísticas. INE. Censo 1992.

# Chapitre IV

## Constats, problématique et hypothèses

### I- Les constats

**Plus d'un quart de la population active mondiale travaille dans le secteur informel. Dans les pays en développement, ce secteur peut employer jusqu'à 80 % des actifs.** (Blain, 2000). Longtemps dédaigné par les autorités politiques et les instances internationales qui misaient sur une résorption progressive du phénomène, l'économie populaire a véritablement explosé à partir des années 70. Elle a été l'honneur des pauvres (Cannat, 1997. p. 149), la réponse des exclus à l'exode rural massif, aux vagues de licenciements dues aux privatisations, aux politiques de rigueur impulsées par les gouvernements.

En Bolivie, **24 % du PNB et 85 % de la population active échappent à l'économie formelle (lire évaluation du vice-ministre de la micro-entreprise interview n° 32 en annexe)** qui cherche à reproduire le modèle de production occidental basé sur l'accumulation et le profit de court terme. C'est dire l'importance du phénomène qui est devenu un véritable **fait de société**.

### II- La problématique

**Le PNB par habitant de la Bolivie en 1996 était de 830 \$ alors que celui de la France était de 26270 \$ (Atlaséco, 1999).**

Comment expliquer une telle différence ? Est-ce uniquement dû au différentiel de capacité productive des deux appareils économiques ? La créativité et la puissance de l'économie immergée de la Bolivie ne laisse apparaître qu'une petite partie de sa réalité productive. Evidemment, la France est, elle aussi, confrontée à un ensemble de productions non déclarées, mais le modèle dominant est malgré tout majoritaire. En est-il de même en Bolivie ?

Par ailleurs, la ville de Cochabamba, carrefour commercial de la région des «*Valles*» développe de nombreuses activités de service qui en font une cité où l'informel est très présent. Quelle est la particularité des activités populaires de la ville par rapport au contexte national ? Quels sont les acteurs principaux qui donnent vie à ces activités, quelles sont leurs stratégies ? Sont-ils dans la survie et face à des stratégies individuelles ou possèdent-ils une conscience collective ?

Peut-on penser que ces activités véritablement enchâssées dans la réalité humaine des pays de la périphérie puissent enrichir le lien social des populations exclues des pays du centre ? Autant de questions centrales qui m'ont amené à réfléchir initialement sur le thème que j'avais choisi.

En effet, à l'écart de la logique marchande, résistent des pratiques inscrites dans le quotidien et dans l'histoire des populations exclues du marché du travail officiel. Une multitude d'hommes, de femmes et d'enfants sont à la recherche de leur survie et surtout de leur dignité. Ces «*naufragés du développement*» (Latouche, 1991) ont mis en place un **réseau d'activités de proximité** où chacun peut trouver ce qu'il cherche en tant que «*consom'acteur*» appartenant à un réseau de reliés et produire ce qui est demandé. Ces activités économiques se trouvent réenchâssées dans le social, obéissent à une logique où l'humain et non le profit est au centre des préoccupations essentielles des «*producteurs-consom'acteurs*».

Par ailleurs, il est à noter que la relation entre économie populaire et pauvreté n'est pas aussi directe qu'on le suppose généralement ; en effet, certaines activités génèrent des revenus supérieurs au secteur formel, ainsi que des statuts sociaux mieux valorisés. Si le lien est parfois plus important que le bien, la seule richesse que possèdent ces populations est à mettre au compte du collectif. C'est la confirmation que l'être humain est avant tout un être social, il n'existe que par rapport au regard des autres.

Selon une enquête réalisée à Santiago de Chili en 1994, 70 % des travailleurs populaires ne désiraient pas changer d'emploi (Larraechea et Nyssens, 1996. p. 196. Enquête réalisée à Santiago du Chili en 1992). **On peut donc y trouver un revenu et peut-être plus encore une existence sociale.** Les stratégies familiales engagées dans la nécessité de survie sont face à un double choix : le secteur formel en crise ou les activités populaires comme solution plus ou moins temporaire aux difficultés économiques.

Quels sont leurs liens avec l'économie officielle, comment sont-elles tolérées par le pouvoir institutionnel ? Quelle est la position des institutions face à ce fait de société ? Existe-il une conscience collective à l'intérieur des actifs de l'économie populaire qui puisse laisser envisager un changement de société ?

Evidemment, l'absence de régulation institutionnelle et **l'hégémonie de l'économie formelle** donnent à ces activités un caractère souterrain où les excès sont souvent nombreux (travail des enfants, absence de protection sociale, pas de législation du travail, surexploitation des femmes : Diallo et al. 2000, et Scholtys, 1999). Plus de transparence serait nécessaire mais elle ne peut se faire que s'il existe une reconnaissance officielle de ces pratiques (Thommen-Strasser, 1994). Les entrepreneurs vont souvent profiter d'une main-d'œuvre provenant de la famille élargie et imposer un rapport de production en leur faveur. Ces conditions de travail souvent difficiles ne vont pas pour autant générer l'accumulation chez le propriétaire des moyens de production. La faiblesse de la demande et la nécessité de partager, en famille, les revenus de l'activité vont condamner l'entrepreneur au partage. Cela va entretenir son pouvoir social mais va empêcher l'accumulation individuelle.

### III- Les hypothèses

L'ensemble de ces constats et des questions soulevées lors de la problématique m'ont amené à centrer ma recherche sur **4 hypothèses centrales** :

**H1-** Activités populaires et pratiques productives de l'économie formelle sont interdépendantes. De ce fait, l'économie populaire ne constitue pas une activité autonome capable d'assurer seule sa reproduction. Il existe une forte interaction entre les deux grandes sphères de production.

**H2-** Parmi les acteurs de l'économie populaire, la famille est primordiale, elle développe des stratégies spécifiques. Ces dernières sont soumises à un ensemble d'influences exogènes.

**H3-** A l'intérieur des stratégies familiales, les pratiques alimentaires populaires sont dominantes ; le rôle des femmes est alors prépondérant.

**H4-** Les acteurs de l'économie populaire, par manque de conscience collective n'ont pas su mettre en place un projet commun de société qui puisse être une alternative à la synergie Etat-marché.

# Chapitre V

## Méthodologie

### I- Cadre général

Au mois de mars 2 000, j'avais signé une convention de stage avec l'Université San Simon, ce qui m'a permis de rentrer en contact avec un grand nombre de personnes autour de mon thème de recherche. L'Université m'avait accueilli en me proposant un bureau et un ordinateur ce qui m'a permis de commencer très tôt mes enquêtes de terrain et les traductions.

Toutes les personnes que je vais interroger vont communiquer en espagnol sans aucune difficulté ni opposition. Cela va faciliter mon travail, mais montre aussi le recul du quéchua comme langue unique. Même si la langue du monde réciproitaire demeure le quéchua, celle qui véhicule la marchandisation est maintenant l'espagnol. A Cochabamba, dans le monde populaire la plupart des personnes sont bilingues : quechua-espagnol ou aymara-espagnol... L'anglais concerne surtout les nouvelles générations et les rapports marchands à l'exportation.

Pour chercher à comprendre les stratégies d'acteurs de l'économie populaire à Cochabamba et vérifier mes hypothèses présentées ci-dessus, j'ai choisi de privilégier l'**enquête de motivation** (Winkin, 1996). Comment travailler autrement ? Je ne pouvais pas chercher à prendre en compte la réalité populaire sans laisser parler les exclus d'un système qui ne leur donne que très rarement l'occasion de s'exprimer. Il fallait leur donner la parole, puis par une analyse de discours chercher à dégager les différentes stratégies des acteurs.

Ce travail prioritairement qualitatif va s'attacher à percevoir les logiques d'action des catégories populaires. Contrairement à mes craintes initiales, la population a répondu très courtoisement à mes attentes et à mes questions. En fin de compte, le fait d'être étranger a été pour moi un avantage. Puisque je n'avais rien à voir avec l'administration fiscale du pays, on pouvait me révéler quantité d'informations. Très rapidement, j'ai pu rentrer dans un réseau d'amis qui m'a permis de pénétrer dans ce monde pas toujours très transparent. Malgré tout, j'ai pu cerner une réalité qui ne correspondait pas à celle que j'attendais et qui m'a obligé de reprendre la typologie initiale.

**Explorer la ville, c'est aussi savoir remettre en question ses propres représentations  
(Hannerz, 1983).**

### II- Une typologie revisitée

#### 1. Des ateliers informels à la place des Organisations d'Economie Populaire

Selon Razetto et Calcagni (1989), les Organisations d'Economie Populaire ou OEP seraient des structures formées par des groupes de «*pobladores*» le plus souvent au sein d'un quartier, dans les domaines de la consommation, de la production ou de la distribution de biens et services qui auraient les caractéristiques suivantes :

- il s'agit d'organisations relativement nouvelles, elles apparaissent le plus souvent après 1973 dans la plupart des pays d'Amérique latine ;
- elles sont créées en réponse aux problèmes de subsistance qui frappent le secteur populaire en Amérique du Sud ;
- les membres des OEP mettent en commun leurs ressources et leurs compétences ;

- bien qu'elles soient centrées sur l'activité économique, les OEP travaillent à la consolidation d'une identité populaire.

Ces OEP sont nées dans des groupes émancipés, conscients et participatifs pour l'amélioration des conditions socio-politiques.

Or la prégnance de la logique de marché a remis en question ces structures collectives pour laisser la place à des ateliers informels plus ou moins clandestins tournés vers la marchandisation de la production, la sous-traitance aux entreprises formelles et même vers l'exportation.

Seraient considérés ateliers informels, les activités non déclarées qui :

- emploient entre 1 et 10 travailleurs d'origine pas uniquement familiale.
- ont un chiffre d'affaires inférieur à 15 000 \$.
- ont un capital inférieur à 3 000 \$.

Typologie proposée par le vice-ministère de la micro-entreprise à La Paz (**lire interview du vice-ministre Luis Felipe Hartmann n° 32 en annexe**).

## **2. Confirmation de l'existence des micro-entreprises familiales...**

Unité de production et de commercialisation de biens et de services de type familial. La famille élargie perçue comme l'élément fondateur de ces activités. Il ne sera pas toujours facile d'interroger des personnes à des niveaux de responsabilités différents. La transparence n'étant pas le fort de ces organisations collectives.

## **3. ... et de l'existence des initiatives individuelles**

A la différence de la micro-entreprise familiale, une seule personne crée sa propre source d'emploi et sa propre logique de survie. Elles appartiennent à l'extraordinaire diversité productive de l'informel et possèdent un capital investi limité. A Cochabamba, ce sont prioritairement des activités de services qui s'expriment pleinement lors des marchés populaires (la Cancha les mercredis et les samedis). Il s'agit le plus souvent de populations migrantes. Le faible capital de départ et la souplesse de l'activité sont des éléments très attractifs pour les plus démunis.

## **4. Les institutions et les entreprises formelles présentes dans l'environnement de l'économie populaire**

Un ensemble d'acteurs participe au monde de l'informel, dans un rapport plus ou moins proche avec la production. Pour avoir une meilleure compréhension des stratégies, il me fallait interroger ces institutions et ces entreprises formelles.

Quatorze interviews dans treize institutions ont pu être menées. Elles m'ont permis de prendre la mesure des relations existantes entre le monde de l'informel et l'environnement économique politique et social. J'ai interviewé par ailleurs 5 chefs d'entreprises formelles. Cela allait me permettre de prendre la mesure des relations entre la sphère productive formelle et le monde des producteurs informels.

## **5. Les expériences autonomisantes**

Face à l'échec du modèle occidental, de nombreuses tentatives inspirées par la tradition réciproitaire des peuples andins voient le jour. Plus nombreuses dans la ruralité (**interview n° 38**), on peut aussi les

rencontrer dans les quartiers populaires. Ces derniers sont souvent le trait d'union entre la culture urbaine et la réalité rurale.

L'exemple de Ramon (**interview n°37**) est très révélateur d'un peuple qui refuse d'accepter l'échec du modèle dominant et qui cherche par tous les moyens des solutions à l'intérieur de ses propres savoir-faire. Au départ, je n'avais pas pensé à ce type d'interviews, mais le terrain m'a renvoyé principalement deux choses :

- ❑ l'échec du modèle de développement occidental qui connaît une crise sans précédent depuis maintenant 3 ans. Phénomène accéléré à Cochabamba par le manque de liquidités dû à la politique d'éradication de la coca dans la région du Chaparé voisin.
- ❑ la capacité des individus à prendre en main leur destin dans une démarche autonomisante en s'inscrivant dans la tradition réciprocaire des peuples andins.

**J'ai donc pu réaliser 43 interviews et une enquête-prix reproduites dans leur intégralité en annexe. Le détail apparaît dans l'échantillon présenté ci-dessous.**

### III- Echantillon de l'enquête de terrain

**Tableau 13 : Deux ateliers informels**

Date	Nom de l'atelier	Branche d'activité	N° interview
03 juillet 2 000	Calvill's	Jean's	1
18 juillet 2 000	Germàn	Chaussure	2

**Tableau 14 : Neuf micro-entreprises familiales**

Date	Nom	Domaine d'action	N° interview
04 juillet 2 000	Efrain	Vente de journaux	3
12 juillet 2 000	Hernàn	Changeur de billets de banque usagers	4
13 juillet 2 000	Maria Felicidad	Fabrication et vente de fromages	5
20 juillet 2 000	Maria	Elevage et vente de chiots	6
22 juillet 2 000	Freddy Zamorano	Restaurant familial	7
25 juillet 2 000	Erwin	Atelier d'artisanat	8
9 août 2 000	Juan Carlos et Vitoria	Création, édition, revente de livres	9
27 août 2 000	Rodriguez	Vente de petit-déjeuner et jus de fruits	10
1 septembre	Patty	Fabrication vente d'« anticucho »	11

**Tableau 15 : Onze initiatives individuelles**

Date	Nom	Domaine d'action	N° interview
16 juin 2 000	Juana	Fabrication de pulls	12
27 juin 2 000	Reinaldo	Rémouleur	13
29 juin 2 000	Milàn	Lavage de voiture	14
30 juin 2 000	Cristobal	Change de monnaie	15
21 juillet 2 000	Betty	Fabrication-vente de « <i>linaza</i> »	16
24 juillet 2 000	Olegario	Travaux de jardin	17
29 juillet 2 000	Luisa	Employée de maison	18
01 août 2 000	Simone	Fabrication et vente de soupe	19
25 août 2 000	Sergio dit Chino	« <i>Limpiabota</i> »	20
27 août 2 000	Andrea et Alejandro	Entretien des tombes et prières	21
2 septembre 2 000	Johnny	Cosmétiques	22

**Tableau 16 : 14 interviews dans 13 institutions de l'environnement de l'économie populaire**

Date	Nom de l'institution	Domaine d'action	N°interview
19 juin 2 000	ONG : Cidre	Micro-crédit	23
24 août 2 000	Bancosol	Micro-crédit	24
23 juin 2 000	ONG : Inca. Walter et Elsa	Développement participatif	25
21 juillet 2 000			26
01 août 2 000	ONG : Iffi	Droits de la femme	27
18 juillet 2 000	« <i>Los Tiempos</i> »	Média écrit	28
02 août 2 000	Chambre de commerce	Activités commerciales	29
23 août 2 000	Mairie	Administration publique	30
23 août 2 000	Préfecture	Administration publique	31
4 septembre	Vice-ministère micro-entreprise	Administration publique	32
29 août 2 000	Eglise catholique	Religion	33
31 août 2 000	Centre d'étude et de recherche : CERES	Analyse économique et sociale	34
31 août 2 000	Centre pénitentiaire	Rétention pénale	35
3 septembre	OTB	Gestion locale participative	36

**tableau 17 : Deux expériences autonomisantes et populaires**

Date	Nom	Domaine d'action	N°interview
22 juin 2 000	Ramon	Assoc. informelle de voisins	37
3 et 31 août 2 000	Joaquim et la communauté de Huank'arani	Expériences réciprocitaires	38

## T ableau 18 : Cinq activités formelles

Date	Nom	Domaine d'action	N°interview
20 juin 2 000	Ubaldo Anze	Médecine traditionnelle	39
21 juin 2 000	Oscar	Vente de cosmétiques	40
29 juin 2 000	Eustaquia	Cantine populaire	41
30 juin 2 000	Elisabeth	Epicerie	42
11 juillet 2 000	Marco et producteurs	Production et vente : « <i>chicha</i> »	43

J'ai donc réalisé **43 enquêtes de terrain formalisées** pour chercher à connaître les stratégies d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social de la ville de Cochabamba. Par ailleurs, de nombreuses informations ont pu m'arriver sans que je puisse les intégrer dans une interview : lecture quotidienne de la presse locale «*Los Tiempos*», discussions informelles, sensations ou perceptions de terrain...

« *Chaque cochabambino est un informel en puissance* » me dira Marco Antonio Rios de Cidre (**Interview n° 23**). C'est dire l'omniprésence du phénomène.

Contrairement à ce que je pensais faire, il m'a été impossible de présenter une distinction par niveau de développement (niveau de survie, niveau de subsistance, niveau de croissance) des activités informelles. En effet, la crise économique tenaille le pouvoir d'achat des ménages. Elle s'explique par :

- la politique d'éradication de la culture de la coca menée, à la demande des occidentaux, au Chapare « *Tropico cochabambino* » 70 % des champs de coca ont déjà été officiellement éradiqués. Les cultures de substitution (banane, maracuja, palmier, poivre...) prévues pour permettre à l'agriculture de continuer à produire sont encore peu valorisées. La ville perdrait chaque année 500 millions de \$ provenant de l'activité coca-cocaïne.
- la crise des pays limitrophes comme l'Argentine et le Brésil a freiné les exportations boliviennes en particulier dans les branches textile et cuir. L'activité informelle a forcément été perturbée par ce ralentissement de la demande interne et internationale.

En conséquence, **toutes les familles et tous les individus que j'ai pu rencontrer étaient dans une situation de survie ou de maigre subsistance**. Je n'ai pas rencontré de situation de croissance même si certaines références au passé montrent que la situation a été bien meilleure il y a quelques années.

A cette liste de **43 enquêtes**, il convient de rajouter l'enquête-prix que j'ai menée le 20 juillet 2 000. J'ai cherché à mesurer la différence entre les prix pratiqués sur le marché populaire de la Cancha et le supermarché ICE Norte, nouvellement créé sur le modèle occidental. Cette enquête prix a concerné 30 articles homogènes sur un panier de la ménagère le plus divers possible (**Enquête-prix n°44. Annexe**).

**NB : 1 Boliviano = 1 Franc français = 0,6 €**

## Analyse de l'objet de l'étude



# Chapitre I

## De la recherche d'une mesure quantitative de l'activité populaire en Bolivie et dans le village de Cochabamba en particulier

Evidemment, chercher à mesurer la production informelle n'est pas chose facile, puisque par définition, ces pratiques sont opaques voire cachées ou souterraines. Cependant, grâce aux réseaux d'amis et à mes enquêtes de terrain, j'ai pu obtenir des informations qui m'ont permis une évaluation relativement précise des activités populaires du pays et de la ville.

### I- Recherche de contextualisation. Eléments de mesures quantitatives de l'économie populaire en Bolivie

Pour bien situer l'importance de l'activité populaire au niveau local, il me paraît important de la cerner à l'échelle nationale. Un effort de contextualisation était nécessaire. Effectivement, les formes d'économie populaire ont pris une telle ampleur que depuis 1997 a été créé à La Paz, un vice-ministère de la micro-entreprise dépendant du Ministère du Travail.

J'aurai directement par le ministre lui-même une évaluation quantifiée des activités informelles du pays :

« -... *A combien peut-on évaluer l'importance du secteur informel en Bolivie ?*

*- Selon nos services, le secteur informel occuperait 85 % de la population active du pays et produirait 24 % du PNB. Cela montre à la fois son importance et la faiblesse de sa productivité. Cette faible productivité s'explique en partie par le manque de capital financier et technique et l'absence de formation... » (Interview n°32).*

Pour aller plus loin dans une recherche de contextualisation de l'activité informelle en Bolivie pour mieux situer celle de Cochabamba, j'ai été informé par le secrétariat du vice-ministre des données suivantes :

**Tableau 19. Lieux de travail des micro-entrepreneurs boliviens**

	Pourcentages
Utilisent le domicile comme atelier	50
Possèdent un atelier	8
Possèdent un poste de vente dans la rue	19
Sont vendeurs ambulants	23
<b>Total</b>	<b>100</b>

Source : Vice-ministère de la micro-entreprise 1999.

Officiellement, 50 % des micro-entrepreneurs boliviens utilisent leur domicile comme atelier, alors que seulement 8 % en possèdent un à l'extérieur de la maison d'habitation.

On perçoit clairement ici le mélange qui peut être fait entre la famille et l'activité populaire. La production envahit souvent le lieu de vie de la famille élargie. Elle devient alors une réalité

incontournable où chaque membre est amené à participer. C'est aussi un formidable lieu d'intégration où chacun peut trouver sa place. Mais il faudra participer en fonction de ses moyens à l'effort productif.

J'en ai eu confirmation à de nombreuses reprises lors des interviews réalisées. Sur ce point, les résultats nationaux ne diffèrent guère de la réalité cochabambina. Le domicile est le creuset des pratiques populaires. Il est le lieu de l'expression productive et de la vie familiale.

Chacun est invité à l'effort productif, il y trouve à la fois un revenu et une reconnaissance sociale. Il convient d'ajouter que l'absence de régulation étatique peut entraîner une situation de domination et d'exploitation. La flexibilité de la main-d'œuvre familiale est importante.

L'affectivité devient alors un puissant levier de la dynamique productive du monde populaire.

**Tableau 20. Participation par secteurs d'activité de la micro-entreprise dans l'économie nationale.**

	Pourcentages
Commerce	51
Manufacture, artisanat	25
Construction, bâtiment	11
Services sociaux et communaux	7
Transport et communication	6
<b>Total</b>	<b>100</b>

Source : Vice-ministère de la micro-entreprise 1999.

Au niveau national, la plupart des secteurs d'activités sont confrontés à la production des micro-entreprises. C'est la même chose à Cochabamba. **Cependant, si au niveau global 51 % des activités commerciales sont réalisées par des micro-entreprises, la réalité populaire commerciale de Cochabamba semble bien plus développée.** En valeur absolue, il s'agit de quelque chose comme 80 000 à 100 000 commerçants informels qui envahissent chaque mercredi et samedi les rues de la ville. Sachant que la population totale de la ville est voisine de 400 000 habitants... ! Une recherche micro-sociale va me permettre de préciser cette évaluation.

## II- Recherche locale. Eléments de mesures quantitatives de l'économie populaire dans la ville de Cochabamba

### 1. Eléments fournis par Franz Peñaranda de l'OTB de Bajo Aranjuez

« ...Il existe dans le quartier de nombreuses activités informelles. Juste à côté de la maison par exemple, nous avons une famille qui travaille ainsi. Le mari est menuisier et la femme est vendeuse de rue. Ils vivent avec 400, 500 Bolivianos par mois. Le mari a son atelier dans la maison. Ils ont 3 filles en bas âge.

- **La construction est aussi illégale ?**

- Oui, ils habitent dans une maison en pisé et en tôle. Ils n'ont pas l'eau courante... » (Interview n°36).

### 2. Eléments fournis par la municipalité de Cochabamba

« ... **Quel est le nombre approximatif de commerçants informels dans la cité ?**

- Environ 80 000, 100 000 commerçants informels...

- **S'ils payaient tous le «centaje» cela représenterait une somme importante pour la Mairie. 1 Boliviano multiplié par 80 000, c'est 80 000 Bolivianos par jour pour la Mairie... !**

- Le problème est que c'est difficile de les faire payer tous... Certains ne veulent pas s'y soumettre, il nous faudrait plus de fonctionnaires mais on ne pourrait pas les payer... » (Interview n°30).

### 3. Eléments de mesures quantitatives fournis par la préfecture

« -... *A combien estimez-vous l'importance du secteur informel à Cochabamba ?*

- *Il est bien entendu délicat de chercher à chiffrer l'importance du secteur informel. Puisque par définition, il est souterrain, non déclaré. Quoiqu'il en soit, il représente une telle importance productive dans notre ville qu'une étude de nos services a cherché à mieux en connaître la teneur. On l'estime à 68 % du PIB de la ville.*

- *Et au niveau du nombre d'entreprises ?*

- *A Cochabamba, il y a environ 300 entreprises du secteur industriel formel. Je laisse de côté les commerçants. Et environ 5 000 petits producteurs informels dans ce même secteur d'activité. Ce sont souvent des unités productives familiales, la production se réalise à l'intérieur de la maison et demande la participation de tous les membres de la famille. Il faut rajouter 1 000 micro-entreprises, qui ont un recrutement plus élargi et une activité productive plus importante.*

- *Là aussi, c'est une estimation... ?*

- *Oui, c'est une estimation car le secteur sur lequel tu travailles est très fragile. Il évolue en fonction de la situation économique et sociale. Les actifs de l'informel abandonnent vite si cela ne marche pas et se lancent dans une autre activité s'ils sentent que le marché évolue... C'est un monde très flexible, très dynamique, c'est souvent le monde de la survie, il faut donc s'adapter au marché et même si possible le devancer... » (Interview n°31).*

Grâce aux institutions locales, j'avais maintenant des informations précieuses me permettant d'évaluer quantitativement le monde de l'économie populaire à Cochabamba. L'église et les ONG allaient par la suite me confirmer cette évaluation.

### 4. Eléments de mesures quantitatives de l'église, à travers l'interview du jésuite Federico Aguilo

« - ... *J'ai lu dans «Cuarto Intermedio» un article que vous avez écrit autour des activités informelles de la ville de Cochabamba. Article très intéressant que vous avez intitulé Canchabamba. Vous pouvez me le commenter ?...*

-... *Lorsque je suis arrivé ici en 1953, Cochabamba n'était qu'un village. Sa croissance, son développement ont été spectaculaires. Après le décret 21 060, les mineurs relocalisés ont rejoint les paysans qui quittaient les campagnes pour la ville. De Potosí, d'Oruro ou du Valle Alto, des familles entières sont arrivées sur la ville. Il a fallu les loger... Il a fallu qu'ils trouvent de quoi gagner leur vie. Quand on n'a pas de capital de départ et que l'on ne trouve pas de travail dans les entreprises officielles, on va créer sa propre activité commerciale. Nombreux sont ceux qui vont devenir commerçants de l'informel. Au point que la Cancha est devenue une véritable institution de plus de 80 000 commerçants... Ce texte dont tu parles, je l'ai écrit il y a peu de temps... Tu l'as lu, c'est bien...! » (Interview n°34).*

### 5. Eléments de mesures quantitatives fournis par le CERES (Centre d'Etudes et de Recherches en Sciences Economiques et Sociales)

« ...*Quelle serait ton estimation de l'importance du secteur informel sur le développement de la ville de Cochabamba ?*

- *C'est difficile d'avancer une estimation. Je ne m'y risquerais pas... » (Interview n°34).*

Quelles que soient les difficultés pour chercher à mesurer l'importance de l'informalité en Bolivie et surtout à Cochabamba, on se rend compte que c'est une question importante. C'est devenu un véritable phénomène de société, les institutions se déclarent souvent dépassées... Voyons à ce sujet la réponse de la municipalité :

« ... *En effet, l'informel envahit nos rues, nos entreprises, nos marchés... C'est pour la ville de Cochabamba et d'ailleurs pour tout le pays et même tout le continent un sujet de préoccupation. Les vendeurs s'approprient physiquement les rues, les trottoirs de notre ville... » (Interview n°30).*

Dans tous les cas, si la greffe du modèle occidental a du mal à prendre et si par ailleurs l'Etat ne joue pas son rôle d'amortisseur social, les familles, les individus se trouvent face à la nécessité de rechercher en eux les solutions à leurs problèmes de survie. Avec l'attraction de la ville, la création de nouveaux besoins et la nécessité de monétariser les activités productives pour les satisfaire, la ville de Cochabamba a connu une rapide progression de sa population. Cette dernière, par manque de capital, s'est lancée le plus souvent dans l'informalité. Roberto Laserna va me le confirmer :

*«-... S'il arrive quelqu'un du village, par exemple un cousin, il va l'intégrer dans l'activité familiale. Par la suite, il ne lui viendrait pas à l'idée de licencier quelqu'un de sa propre famille. Un peu comme dans l'exploitation agricole, il n'y a pas de chômage au village, tout le monde est intégré dans l'effort productif. Si on est 3, on travaille à 3, mais si on est 7, on travaille à 7, personne n'est rejeté. C'est une formidable école de l'intégration. Chacun aura une part de la récolte, mais plus encore, grâce à son effort, il recevra la reconnaissance du groupe. Evidemment, on est loin de l'efficience productive ou de l'allocation optimale des ressources ou encore de la recherche effrénée de la productivité maximum. Ainsi, les micro-entreprises sont fragiles par rapport à la concurrence des entreprises formelles, mais elles sont aussi très résistantes car elles peuvent continuer leurs activités avec des niveaux de rémunération très bas. Le microentrepreneur peut sacrifier son propre niveau de rémunération au profit de son outil de production qui permet de nourrir sa famille entière... » (Interview n°34).*

En résumé, si on retient le chiffre de 80 000 commerçants informels sur une population estimée de 400 000 *cochabambinos*, cela représente **20 % de la population totale de la ville qui participe à une activité commerciale informelle**. Si l'on y ajoute les 5 000 micro-entreprises non-officielles, cela nous donne une réalité populaire qui est devenue en effet **un véritable phénomène de société**. L'évaluation par la préfecture de 68 % du PNB de la ville placerait Cochabamba au-dessus de l'évaluation faite par le vice-ministre qui parlait de 24 % du PNB national. Quoi qu'il en soit, on est bien là face à un phénomène d'une grande ampleur. En tant que fait économique et social, on va maintenant chercher à l'étudier pour en dégager les stratégies.

## Chapitre II

# Stratégie d'acteurs de l'économie populaire dans la ville de Cochabamba. Résultats de l'enquête de terrain réalisée entre juin et septembre 2000

Après mon retour, j'ai cherché à synthétiser l'ensemble des données, des sensations ou émotions que j'avais pu collecter sur le terrain. Je dois avouer qu'elles étaient nombreuses...

Ayant vécu toute cette période très intensément, il me fallait prendre un peu de recul pour chercher à faire le tri de toutes ces impressions. Dans ce cas précis, la passion qui m'avait porté durant toute la période de réflexion, puis d'action sur le terrain, n'était pas forcément la meilleure alliée pour percevoir l'essentiel de la question.

Malgré ce, se détachaient nettement trois grandes tendances ou stratégies parmi les acteurs sur lesquels j'avais enquêté. Se maintenaient en effet :

- ❑ **des stratégies et des pratiques réciprocitaires** dans une logique d'efficacité raisonnable. Ces acteurs ont-ils conscience d'être dans une situation de résistance ou de dissidence au système dominant ou plus simplement sont-ils dans une situation de reproduction des pratiques ancestrales andines ? Quoi qu'il en soit, les logiques sociales qui les animent s'exercent le plus souvent dans les familles élargies de quartier populaire ou dans les communautés villageoises à la périphérie de la ville.
- ❑ Face à la création de besoins par l'influence des médias, du tourisme de masse et les effets de la mondialisation imposée par les transnationales des pays développés, les populations ont dû chercher à monétariser la totalité ou une partie de leurs activités. Comment échapper en effet à la puissance du système de consommation où chacun n'existe que par rapport à ce qu'il consomme ? (Carle, 1996). En se salariant ou en monétarisant les activités productives, il est fréquent de percevoir des changements importants au niveau des stratégies des acteurs. La famille élargie est souvent remise en question au bénéfice de la famille nucléaire, phénomène qui va encore s'accélérer avec l'urbanisation des populations. Sur le modèle occidental, l'efficacité rationnelle va s'imposer comme philosophie universelle. Elle va **soumettre les individus à des pratiques sociales et productives dans le cadre de l'accumulation individuelle, en rupture avec les valeurs traditionnelles du peuple Inca. A ce niveau, on ne peut plus parler de stratégies mais plutôt de comportements de soumission au modèle dominant.**
- ❑ Cet espace concurrentiel et mercantile qui se met en place en priorité dans les villes sera très perturbateur du fragile équilibre des stratégies réciprocitaires. En effet, il produit du fictif, de l'ostentatoire et va générer beaucoup de frustrations. En conséquence, nombreuses seront les stratégies intermédiaires entre le pôle réciprocitaires et les influences du pôle concurrentiel et mercantile. Cette forme de **syncrétisme organisationnel, productif et commercial** se retrouvera dans un grand nombre de stratégies d'acteurs de l'économie populaire, quitte à provoquer des phénomènes d'acculturation. Il s'agit bien là de **stratégies d'adaptation ou de réappropriation de l'efficacité rationnelle du modèle occidental** par l'identité culturelle du peuple de Cochabamba.

# I- La conservation des valeurs traditionnelles à travers les pratiques réciprocitaires

## 1. La persistance de la Raison

On peut être un producteur efficace, sans rentrer dans une logique de destruction des fragiles équilibres sociaux ou écologiques. Cette philosophie tourne autour du raisonnable. Elle donne sens aux rapports réciprocitaires et à la réalité sociale des peuples andins. L'efficacité rationnelle n'est pas la philosophie productive qui peut inscrire l'humanité dans un développement durable. Jean-Paul Maréchal développera un chapitre sur « *l'économie : un agir ouvert sur l'homme et la biosphère* » (Maréchal, 1998. Chapitre IV. p. 103). Il y montrera combien la raison est trop souvent absente des calculs rationnels de l'espace concurrentiel et mercantile.

Aujourd'hui, cette valeur centrale résiste dans le monde de l'informel. Il en est souvent d'ailleurs le seul héritier. Voyons ce qu'en dit Roberto Laserna du CERES (Centre d'Etudes et de Recherche en Sciences Economiques et Sociales) :

*« -... Par ailleurs, les entrepreneurs du secteur informel sont aussi de remarquables recycleurs. Ils peuvent, par exemple, confectionner des objets avec des matériaux de récupération !*

*- Oui, bien sûr, il existe aussi ce genre de producteurs qui recyclent un tas de matériaux. Il y a des familles qui se chargent de classer les déchets : les plastiques, les papiers, les fils de fer... Cela fait partie de l'extraordinaire capacité des individus à chercher des revenus pour assurer leur survie et celle de leur famille... » (Interview n°34).*

C'est aussi la réalité de Milàn le laveur de voitures qui conserve une conscience collective exemplaire :

*« -... Tu utilises quoi comme produits ?*

*- Du shampoing pour automobiles, du savon.*

*- J'ai vu certains sur le fleuve qui utilisaient des pompes pour puiser l'eau ?*

*- Oui, ils ont acheté des pompes pour laver les voitures, mais le problème c'est que l'eau sale retourne ensuite au fleuve et pollue l'eau. Moi, avec mon système, l'eau sale reste sur la chaussée et sèche avec le soleil, pas de pollution de mon trou... ! » (Interview n°14).*

Ou dans un tout autre domaine, celle Ubaldo Anze, médecin traditionnel héritier du savoir-faire des anciens :

*« ... A mon retour, j'ai voulu retrouver les recettes, les savoirs des anciens et développer la médecine traditionnelle. Ces pratiques curatives font partie intégrante de la culture des peuples d'Amérique latine. A l'époque des Incas, certains détenaient le savoir des plantes ; aujourd'hui, les jeunes ne se prêtent plus tellement à la diffusion de ce savoir. Malgré tout, on trouve encore des descendants de ces médecins traditionnels qui sont devenus le plus souvent ambulants et qui se déplacent dans toute l'Amérique latine. Ils n'ont pas toujours eu la partie facile, ils ont par moment été pourchassés par les autorités qui les traitaient de sorciers, certains ont été enfermés, maltraités. La médecine officielle, aidée par les laboratoires, leur a fait la guerre pour les faire disparaître. Mais bon, le savoir populaire a été plus fort... J'en suis l'un des héritiers... » (Interview n°39).*

Avec la baisse du pouvoir d'achat des catégories populaires, il était évident que les techniques de soins traditionnelles seraient fréquemment utilisées. A quoi bon passer par un rapport marchand alors que l'on possède dans le groupe des techniques de soin inspirées par la tradition, par la raison. On perçoit bien ici l'opposition entre deux logiques différentes. L'une qui cherche à développer les savoir-faire de chacun et de la collectivité, puis l'autre qui tente de soumettre au rapport marchand toutes les activités sociales. Chacun y perd bien évidemment son autonomie mais les marchands y trouvent de nouvelles sources de profit :

**« -... Avec la crise, l'usage de la médecine traditionnelle a-t-il progressé ?**

- En Bolivie aujourd'hui, on estime que 70 % de la population utilisent des techniques de la médecine traditionnelle pour se soigner... Ils commencent par consulter un des membres de leur famille ou de leur communauté qui possède des connaissances pour guérir leurs maladies. Il y a toujours autour d'eux une personne capable de les conseiller, de les orienter vers une pratique curative traditionnelle le plus souvent accompagnée d'un rituel ancestral. C'est souvent la grand-mère ou une personne connue dans le village pour soigner telle ou telle maladie. Ils ne vont pas par réflexe vers les centres médicaux dits modernes. Ils ont peur des hommes en blouses blanches, des histoires circulent sur eux. Ils n'ont pas confiance. Et puis, il faudrait payer, ils n'ont pas de couverture sociale ni d'argent disponible... Ou alors, s'ils y vont, c'est au tout dernier moment, quand il n'y a plus grand chose à faire... » (Interview n°39).

Par ailleurs, j'ai eu la chance de connaître Patty, « anticuchera » (vendeuse de brochettes de cœur de bœuf) de la rue « Papa Paulo » qui préfère ne pas ouvrir un restaurant formel pour ne pas décevoir ses clients... :

**« -... Maintenant que tu as un succès fou, tu ne penses pas quitter le trottoir et t'installer dans un local officiel. Pourquoi pas un restaurant...? »**

- Non, pour moi, ce qui compte c'est la qualité de notre produit. Si on en faisait plus, il perdrait forcément en qualité. Puis, il nous faudrait un investissement beaucoup plus important que notre famille ne peut s'offrir. Ce que nous gagnons nous permet de vivre, pas plus... ! »

... Tout en gardant son coin de trottoir le plus propre possible... :

**« -... Sur le trottoir, vous mettez des journaux, des cartons, pour protéger le ciment et laisser ainsi le coin propre. C'est une bonne pratique ! »**

- Nous ne voulons pas d'histoires avec les habitants du quartier. Nous laissons le coin propre pour être sûrs de pouvoir y revenir le lendemain... ».

... Et en mettant la technologie au service de sa clientèle :

**« -... Je vois que tu portes des écouteurs, à quoi ils te servent ? »**

- Je suis en contact avec des taxiteurs qui sont des clients fidèles. Ils me passent commande par radio. Je leur prépare les « anticuchos », puis lorsque c'est prêt, ils n'ont plus qu'à passer.

**- C'est formidable... La technologie au service des clients !**

- Si tu veux... Pour nous, ce qui compte, c'est que les clients soient contents... »

C'était remarquable de voir à quel point elle centrait son activité sur la satisfaction du client. Sa logique n'était pas celle de l'accumulation, ni celle de la rationalité, mais bien celle de la sagesse teintée de superstition :

**« -... Combien t'en vends de brochettes chaque soir ? »**

- Je me refuse de les compter... Dans la famille, on ne l'a jamais fait parce que ça porte la poisse pour les ventes de la soirée... »

Ou encore :

**« -... Tu n'es pas là tous les jours... ? »**

- Non, les jours fériés ou les dimanches, on ne travaille pas. Les cochabambinos préfèrent, ces jours-là, manger chez eux. Puis, il y a des jours de la semaine où ma mère ne trouve pas des cœurs qui lui plaisent. Ces jours-là, on ne vient pas non plus... » (Interview n°11).

Le plus souvent, ils retrouvent entre eux la logique de l'efficacité raisonnable. **La raison se met au service du collectif.** Personne n'abuse de la situation, chacun est responsable de ses actes face à la collectivité. **Il existe une forte prégnance du collectif sur l'individuel.** Pour autant, les activités

impliquées dans le raisonnable n'en seront pas moins efficaces. Puisque l'on travaille pour la collectivité, les qualités de chacun sont exploitées avec le maximum d'efficacité. L'exemple le plus symptomatique est certainement celui de la communauté de Huank'arani conté par Joaquim :

« ... La capacité créatrice de la communauté est incroyable... Un jour est venu un ami architecte pour voir les réalisations effectuées. Il en a conclu, à son grand étonnement, que le travail avait été fait dans les normes, que tout avait été respecté...! Je ne sais pas si vous le savez mais un réservoir de 40 000 litres doit être construit avec quelques précautions pour assurer à la population un approvisionnement régulier en eau. Cela a été fait malgré le manque de professionnalisme des villageois mais grâce à une logique toute pratique qui s'inscrit dans la nécessité de la vie... A partir de ce réservoir se distribue l'eau aux habitants de la communauté selon le principe de la gravité. Un puits, une pompe qui alimente le réservoir et un circuit de distribution qui fournit l'eau aux différentes maisons de la communauté... » **(Interview n°38).**

Avec comme valeur centrale l'amitié, la fête et le respect de l'autre dont voici quelques témoignages. En premier, celui de Cristobal (changeur de monnaie ou « librecambista ») :

« -... **Entre vous, vous vous connaissez ?**

- Bien sûr, que l'on se connaît... Eh...!... Il demande si on se connaît...!?

Arrive un de ses collègues de travail qui s'installe sur un tabouret à son côté. Poste de travail institutionnalisé par l'habitude, par le quotidien.

- Hein, qu'on se connaît...!?

Ils s'enlacent. Puis il continue :

- Ça fait des années que l'on travaille ensemble, lui à côté de moi...!

Tout en se balançant sur son tabouret,

- Oui, quelque chose comme 15 ans de travail. 12 heures par jour y compris les dimanches... »

**(Interview n°15).**

Puis, grâce à l'interview autour de la *chicha* (boisson traditionnelle du monde populaire), Marco fait le point sur la passion de l'amitié qui se cristallise le plus souvent autour d'un verre. Dans la philosophie du raisonnable, **le lien est plus important que le bien et la fête prioritaire par rapport à l'accumulation** :

« ... Tu rentres dans une *chichería*, on t'offre déjà une «*tutuma*» d'un demi-litre, juste pour goûter. Les fins de semaine, si tu ne veux pas boire, il ne te faut pas sortir, tu restes chez toi. Si tu sors, tu es toujours invité, tu vas à un endroit, tu y trouves des copains, trac... ! Tu vas à un autre endroit, trac... ! Les fins de semaine, j'ai peur de sortir, car si tu refuses, ça peut être très mal perçu, c'est un signe de mépris, de mauvaise éducation... Donc, tu ne peux pas refuser. Les gens vont t'inviter à manger, à boire... Si tu ne veux pas grossir ou si tu es fatigué, il faut rester chez toi, sans ça c'est trop difficile de refuser... »

**(Interview n°43).**

Et lorsque l'ingéniosité se met au service du productif et de la raison, cela donne des résultats pittoresques décrits, dans un premier temps, par Olegario le jardinier ambulant :

« ... Avec un ami soudeur, on a monté ce véhicule.

Il se recule et me montre son vélo... Une œuvre originale, avec 3 roues, une partie avant qui forme une sorte de caisse. Il y dépose sa tondeuse, ses outils : pelle, râteau... au manche démontable..., ciseau, sécateur... La selle est un amas de chiffons noués, recouvert d'un sac en plastique. Tout est bricolé, les freins sont au pied et ralentissent uniquement la roue arrière. L'avant du vélo forme une espèce de caisse à rangement où rentre même une vieille tondeuse à gazon... » **(Interview n°17).**

Ensuite, par Reinaldo, rémouleur de rue :

« -... **Maintenant, tu es rémouleur de rue ?**

- *Oui, je me suis construit cette machine à aiguiser avec du matériel de récupération. J'ai acheté deux pierres à aiguiser qui viennent du Brésil, j'ai récupéré le fer que j'ai soudé et j'ai monté mon système d'aiguisage... » (Interview n°13).*

Ou encore par Germàn dans un atelier informel de chaussures :

« ... Lorsque j'achète les semelles au Brésil, ils me donnent des catalogues de présentation de chaussures brésiliennes. Il me suffit alors de les copier. Mon fils et moi, nous nous consacrons principalement à cette activité.

Moi, à la fois très étonné et émerveillé :

- ***D'une simple photo, tu peux copier une paire de chaussures ?***

- *Bien sûr... » (Interview n°2).*

Et pour bien percevoir cette imagination au service de la survie, on peut aussi changer complètement de secteur productif en écoutant Juan Carlos. Il propose aux collégiens et lycéens une compilation des œuvres de Shakespeare :

« **... Mais ce livre, qui l'a écrit, qui a réalisé les illustrations ?**

- *Pour commencer, moi, je voulais être écrivain. Je voulais faire un livre de qualité, avec une qualité d'édition irréprochable. Pour ça, mon cousin qui avait de l'argent m'en a prêté pour créer le livre que tu as dans les mains. J'ai commencé par concevoir cet ouvrage puis j'ai fait un original qui se trouve maintenant à l'imprimerie. Ensuite, j'ai commencé par une impression de 2 000 exemplaires. Il fallait ensuite que je me fasse reconnaître comme auteur du livre. Je suis allé à IMECO au Pérou pour obtenir les droits d'auteur.*

- ***Et Shakespeare là-dedans ?***

- *Je propose une compilation de 8 œuvres de Shakespeare. Je suis l'auteur du résumé, de la compilation. C'est noté sur le livre, j'ai un enregistrement officiel et des droits d'auteur légalement déclarés.*

- ***Tu as mis combien de temps pour sélectionner les scènes des œuvres et concevoir le livre que tu vends ?***

- *Oh... Un mois... !*

- ***Et les illustrations, d'où viennent-elles ?***

- *Les illustrations sont de différents ouvrages... Par exemple cette gravure, elle vient d'un livre d'époque que j'ai acheté pour me permettre d'avoir des dessins pour illustrer les œuvres. Là tu vois, c'est une illustration d'époque que j'ai prélevé dans un vieux bouquin que j'avais trouvé dans une bibliothèque... **Il me montre la page où se trouve la gravure.** De toute façon, personne n'a fait quelque chose qui ressemble à ça. Ce livre m'appartient, c'est mon imagination qui l'a créé... C'est une réalisation originale... J'ai les droits d'auteur sur ce livre... » (Interview n°9).*

Si l'imagination, l'amitié et la raison se mettent au service de la survie, on obtient une société qui s'organise autour de l'essentiel. **Les relations sociales assainies sécurisent le rapport à l'autre, à sa différence.** C'est avec lui et non contre lui, que je construis une réalité économique et sociale riche d'un lien social fort. **L'économique n'est qu'un moyen pour renforcer le lien social.** Il prend d'ailleurs bien souvent la forme du don (Godbout, 1992).

## 2. A la recherche du Don

J'ai donc cherché à découvrir ce qui appartient encore au don dans la société cochabambina. Dans les Andes, le système du « cargo » selon lequel chaque année à l'occasion de la fête d'un saint ou d'un travail collectif (« *ayni* » en quéchua) un membre de la communauté, « un *carguyoc* » se charge à grands frais des réjouissances, se ruine et s'endette, appartient au lien réciprocaire traditionnel. Grâce à Walter de l'ONG INCCA (« *Instituto de Capacitacion Campesina* »), je m'imprègne de la philosophie de la « *ch'alla* » :

«... Il faut que je te parle de la « *ch'alla* »... C'est du quéchua... Lorsqu'une personne veut construire une maison, elle peut faire appel à un réseau d'amitiés ou à des professionnels pour une construction

collective de son habitation. Il faudra à ce moment-là qu'elle propose une sorte de fête avec de la nourriture, des boissons. On peut à cette occasion tuer un bœuf surtout si le nombre d'ouvriers est important. Cette tradition est très fréquente à la campagne. Mais les populations migrantes qui s'installent souvent dans les quartiers populaires des villes reproduisent souvent ce genre de pratiques. Cela s'explique par le manque de liquidités mais aussi par la tradition populaire. En effet, c'est honorer la Pacha Mama que construire sa maison ainsi, c'est synonyme de bonheur. C'est de bonne augure pour la vie à l'intérieur du foyer. D'ailleurs, l'expression «*estar ch'allando*» signifie donner un peu de boisson à la terre, à la déesse Terre : La Pacha Mama. Cela est resté très vivace dans les pratiques populaires... » (Interview n°25).

Il convient de noter par ailleurs que les relations de réciprocité et de redistribution peuvent contribuer à créer de fortes inégalités sociales. En effet, dans les Andes, le «*cargo*» reprend le concept de redistribution traditionnelle et le «*compadrazgo*» ou parrainage, celui de réciprocité. Actuellement, le fait de nommer un compère ou un parrain entraîne les deux familles concernées dans une relation d'entraide à l'intérieur de la famille élargie. **Refuser un parrainage d'enfants serait refuser l'autorité collective que l'on vous confère.** Walter va m'apporter quelques précisions sur ce thème :

« ... Ici, tu ne peux rester seul, tu es toujours le fils ou le petit-fils de quelqu'un. Sans ça, tu peux aussi être le frère ou le neveu de quelqu'un... Tu es toujours intégré dans un collectif, tu trouveras aussi le parrainage. Les parrains et marraines doivent soutenir l'individu en cas de défaillance des parents. On choisira toujours parrains et marraines dans une strate de population supérieure. C'est pareil pour les «*compadres*». Etre «*compadre*», c'est partager une profonde amitié, une véritable solidarité réciproque. Ainsi, de nombreux travaux peuvent être réalisés en commun, c'est une forme d'assurance collective. Face aux difficultés de la vie, on est plus fort à plusieurs que tout seul. Le peuple quéchua a su s'organiser collectivement pour résister. Jusqu'à créer la "Mancomunidad", qui peut être le résultat de l'action collective, une aide communautaire, un échange de travail pour une amélioration de la situation collective... » (Interview n°25).

Or, les compères les plus prisés sont ceux qui jouissent du plus grand prestige au sein de la communauté ou qui sont considérés comme les plus riches. Cela engendre des inégalités, même si à l'origine, cette institution avait pour but de les masquer. Aujourd'hui, de plus en plus, les anciens liens de réciprocité sont vidés de leur substance.

L'économie de marché, dans les sociétés archaïques, a eu un impact très fort qui a en partie déstructuré la communauté en introduisant une logique tout à fait nouvelle pour elles. La solidarité parmi les communautés qui s'exprimait dans la réciprocité, a peu à peu disparu pour laisser la place à de nouvelles formes hybrides de modèles de sociétés où la logique de l'argent et de l'accumulation entrent en concurrence avec les formes traditionnelles de solidarité et de générosité.

La réciprocité n'est plus un système aussi fort qu'auparavant même si des formes résiduelles subsistent.

### 3. Survivance des pratiques réciprocaires

#### A. Dieu et le Don.

Les dons faits aux dieux sont générateurs d'espérance de richesses et d'abondance. Ils peuvent être reçus par des hommes qui sont les dépositaires des dieux, les chamanes par exemple ou être exécutés dans un rituel quotidien de manière totalement individuelle mais dans un esprit de vénération collective. Les dieux et les morts sont parmi les premiers groupes avec qui les hommes ont dû réaliser des transactions. L'esprit du don contre-don est présent dans une relation au divin, au surnaturel, au puissant. Il est par conséquent nécessaire d'échanger avec eux. La destruction cérémonielle (mise à mort d'esclaves, cuivres précieux jetés à la mer, huiles précieuses brûlées...), est une forme de don dont on attend un retour. «*C'est aux Dieux qu'il faut donner, seuls les Dieux savent rendre le prix des choses* ». (Mauss, 1997. p. 167). Il rajoute «*faut payer les Dieux* » (Mauss, 1997. p. 168). La caractéristique de ce genre de dons, c'est qu'ils s'accomplissent au suprême degré : les dieux donnent

une grande chose à la place d'une petite.

Dans les Andes et notamment en Bolivie, on réalise des offrandes de nourriture, de fœtus de lamas, d'herbes ou encore on effectue des libations d'alcool ou de *chicha* à la terre nourricière, la *Pacha Mama*. Ces dons sont chargés de gratifier la *Pacha Mama* et de l'alimenter pour qu'en retour, elle prodigue ses générosités envers les humains en leur offrant protection ou des récoltes abondantes. Ce rituel est connu sous le nom de « *ch'alla* ». Voyons ce qu'en dit Marco, journaliste à Punata :

**« ... La tradition d'honorer la Pacha Mama avant de boire, se maintient. J'ai vu de nombreuses personnes verser un peu de chicha au sol avant de boire !**

- Oui, la «*ch'alla*» se pratique toujours... Il faut donner à boire au Dieu Terre pour obtenir sa protection, avoir de bonnes récoltes, de beaux enfants, de la réussite... Dans les campagnes surtout, cette pratique se maintient, elle appartient aux coutumes de notre peuple. Il existe tout un rituel dans la consommation de la *chicha*... » (Interview n°43).

Ces pratiques vont se retrouver aujourd'hui dans les rites productifs (Geffroy Komadina, 1998). J'ai eu l'occasion de les partager à plusieurs reprises, en particulier dans la communauté de Huank'arani à la périphérie de Cochabamba :

« ... Après l'approvisionnement de la communauté en eau, la réalisation de l'école, il appartient à la communauté de mettre sur pied la boulangerie communautaire et un lieu d'accueil pour les ateliers d'artisanat. Pour l'ensemble de ces nouveaux bâtiments, il faut fabriquer des «*adobes*» : briques de terre séchées au soleil pour constructions traditionnelles. Nous participons au chantier collectif. Une pioche, des pelles... et une quarantaine d'ouvriers et surtout ouvrières au service d'un idéal : l'autonomie... Il faut remuer 20 m<sup>2</sup> de terre sur 50 cm d'épaisseur, y rajouter la paille, mélanger le tout en ajoutant de l'eau récupérée dans le puits grâce à des seaux en fer initialement prévus pour l'alcool «*Caïman*» et équipés d'une poignée en bois. Il faut ensuite fouler aux pieds ce mélange pendant un long moment. Le travail achevé, c'est l'heure du «*Khuyay*». Dégustation de la *chicha* tout en honorant la *Pacha Mama*... » (Interview n°38).

Question adressée à Joaquim de la communauté :

**« ... Tu amènes un sac de coca, pourquoi ?**

- Cela appartient au rituel, ça maintient le lien fraternel. Avant le travail, il faut prendre ensemble une boule de coca pour la mastiquer pendant l'effort. Il faut enlever la nervure centrale de la feuille qui conduit la vie et la rendre à la *Pacha Mama* en la jetant au sol. Il faut ensuite mastiquer les feuilles pour en faire une boule qui va rester dans ta bouche durant tout le travail... » (Interview n°38).

Avec l'habitude, on rentre dans ces rituels avec une certaine fierté à la fois pour montrer son respect de l'identité culturelle du groupe et en même temps pour rentrer, au moins symboliquement, en harmonie avec la nature et la raison.

## **B. Le pasanaku.**

C'est un autre exemple de survivance des pratiques réciprocity : **c'est la tontine andine**, c'est-à-dire la capacité du peuple à s'organiser pour pouvoir obtenir un prêt sans intérêt grâce à une épargne collective. Il s'agit d'une version urbaine de l'*ayni* andin (Velasco, 1995). **Un système d'épargne qui produit du social et un service bancaire de proximité.** Walter va m'en présenter le fonctionnement :

« ... Dans le monde populaire, existe très fréquemment ce que l'on appelle le *pasanaku*. C'est en aymara et cela signifie : «*qui passe de main en main*». Un des problèmes majeurs du secteur informel est qu'il a besoin de financement. Il a résolu en partie cette question par le *pasanaku*. C'est un crédit populaire et solidaire, je t'explique : il faut trouver un groupe de personnes, par exemple 10 amis ou connaissances qui se proposent de mettre 500 Bolivianos chacun dans un pot commun. La somme de 5 000 Bolivianos est ainsi récoltée. Elle sera donnée soit par tirage au sort, soit par ordre préalablement déterminé. Celui

qui encaisse la somme est ensuite exclu du tirage. Il ne fait qu'alimenter la cagnotte de 500 Bolivianos pour les tirages suivants. Chacun percevra donc la somme totale de l'épargne collective une fois chaque 10 tirages. Ici, rien ne se perd, rien ne se gagne. Mais tout s'échange... Ce genre de pratique est très fréquent, il peut s'organiser une fois par jour, par semaine, par mois... Cela fonctionne uniquement sur la confiance, sur la relation sociale. Chacun est lié au groupe, cela crée du lien entre les individus qui en profitent souvent pour se retrouver, partager un moment de vie, manger ensemble et alimenter la cagnotte collective. Les femmes sont souvent les meneuses de cette activité... ».

Cela va me permettre de comprendre le triple rôle du *pasanaku*. Au-delà du prêt sans intérêt obtenu, il existe aussi et peut-être même surtout, **une valeur ajoutée sociale** qui se maintient et qui crée du sens dans une société dont le lien social tend à se relâcher sous l'emprise du modèle occidental (Velasco, 1995) :

« ... Il permet :

- une épargne obligatoire. En effet, 500 Bolivianos tous les mois par exemple, doivent être dégagés pour participer au *pasanaku*.
- un capital sans intérêt. Chaque 10 mois, une somme de 5 000 Bolivianos est encaissée par la famille qui peut l'utiliser comme bon lui semble. C'est un capital important, sans aucun intérêt qui peut permettre le démarrage d'une activité, un investissement immobilier, le remboursement d'une dette...
- un acte social fort. En effet, cette épargne collective possède une valeur symbolique très puissante, elle s'inscrit dans la culture traditionnelle des peuples andins. Elle permet à un groupe d'individus de se retrouver autour des valeurs de solidarité et de soutien financier. Je peux, par exemple, passer mon tour à une personne qui est plus pressée que moi d'avoir le loisir de profiter de l'épargne collective... Dans tous les cas, cette épargne populaire crée du lien entre les individus, les rapproche et participe à la conscience collective. La caution morale est pour ces gens bien plus importante que la caution financière qui pourrait leur être imposée par les banques classiques... » (Interview n°25).

#### 4. Fêtes et valeurs réciprocaires

Il est important de noter combien la fête fait partie de la tradition réciprocaire. C'est elle qui maintient fraternellement le lien social. Choisir la vie, choisir l'humain au détriment de l'accumulation morbide (au sens de Keynes, 1936). C'est la leçon de gestion du quotidien que nous donne chaque jour le monde réciprocaire. J'ai pu retrouver l'importance de la fête dans de nombreuses interviews, dont celle Roberto vice-président de la coopérative de production agricole de Kara-Kara :

« - ...Sur le terrain, nous ramassons les pommes de terre et nous en faisons des tas. Les gens descendent de la montagne pour échanger des pommes de terre contre ce qu'ils ont produit ou contre ce qu'ils ont réussi à se procurer. C'est le «ch'apara» en quéchua ou le troc... C'est l'occasion de fête, de retrouvailles... Quelquefois, on échange des pommes de terre contre peu de chose mais il faut bien que ces gens là vivent ou survivent... Il y en a d'autres qui passent derrière nous et qui ramassent ce que l'on a laissé, les petites ou celles que l'on a oubliées... » (Interview n°26).

Ou celle de Reinaldo, le rémouleur de rue :

« -... **Nombreux sont les amis du village qui ont fait comme toi, qui sont partis pour gagner de l'argent ?**

- Oui, tous mes amis ne sont plus au village. Il n'y a plus que les femmes et les vieux. Mais on se retrouve pour les semences... Alors là, c'est la fête...! » (Interview n°13).

Ou encore chez Joaquim de la communauté de Huank'arani :

« ...C'est un rituel ! Le travail collectif est basé sur 3 choses importantes :

- le travail ou «ruay» en quéchua.
- l'humain, l'être ou le «k'uay».

- *la fête ou «khuyay» ... » (Interview n°38).*

La *chicha* ou bière de maïs est le plus souvent la boisson qui va porter les réjouissances. Boisson populaire par excellence, elle est le breuvage sacré des Incas et l'élément incontournable des fêtes populaires. A Punata, village du « *Valle Alto* » de Cochabamba où l'on se glorifie (à juste titre d'ailleurs) d'avoir la meilleure *chicha* du pays, j'ai enquêté sur la fabrication et la commercialisation de cette boisson populaire :

**« -... Peut-on dire que la *chicha* est pour les classes populaires et la bière pour les plus favorisés... La *chicha* serait-elle la bière des pauvres ?**

- *La bière par son prix, 10- 11 Bolivianos le litre, élimine le plus souvent les plus pauvres. La *chicha* est effectivement consommée par les plus démunis, puisque au litre, elle coûte 2 Bolivianos. Si tu veux boire de la bière, il te faut pas loin de 100 Bolivianos par soirée, alors qu'avec la *chicha*, 10 Bolivianos peuvent suffire. Avec la *chicha*, tu es toujours invité, par les copains ou par la patronne, cela ne se passe pas avec la bière... C'est une autre façon de boire...*

- **La consommation de *chicha* est beaucoup plus sociale, elle crée du lien...!**

- *Oui, c'est cela, elle est beaucoup plus sociale... » (Interview n°43).*

## **5. Les communautés villageoises et la famille élargie, ultimes creusets sociaux des pratiques réciprocatrices**

### **A. Les communautés villageoises**

Même si la réalité sociale des **communautés villageoises** est remise en question par la progression de l'individualisme et par la philosophie de l'accumulation... Même si la mondialisation, le tourisme de masse et les références occidentales se sont plaqués sur les valeurs communautaires en y développant de nouveaux besoins... Même si ces besoins nouvellement créés nécessitent la monétarisation des activités productives de la communauté... résiste malgré tout dans les communautés villageoises un ensemble de valeurs réciprocatrices. Elles sont l'un des derniers remparts à la progression des pratiques homogénéisantes. Les femmes y jouent un rôle essentiel car les hommes sont souvent partis soit en ville, soit à l'étranger pour louer leur force de travail et trouver les liquidités nécessaires à la satisfaction des nouveaux besoins. Reinaldo me l'avait d'ailleurs affirmé un peu plus haut :

*«-... Oui, tous mes amis ne sont plus au village. Il n'y a plus que les femmes et les vieux. Mais on se retrouve pour les semences... » (Interview n°13).*

C'est alors l'occasion de renouer avec le monde rural, avec cette richesse sociale qui fait la caractéristique essentielle des peuples andins. En Bolivie, dans les catégories populaires dans lesquelles j'ai enquêté, on n'est pas citadin par choix mais le plus souvent par nécessité. Reinaldo le précise clairement :

**« -... Qu'est-ce que tu espères de l'avenir ?**

- *Pour moi, la meilleure des choses qui puisse m'arriver, c'est pouvoir gagner de l'argent pour m'acheter un bout de terre au village et pouvoir y retourner pour y vivre normalement. Quitter la ville, quitter Cochabamba, retrouver ma famille, mon village, pour cultiver ma terre et vivre de mon travail... Pour gagner cet argent, je sens bien qu'il va falloir que je parte... » (Interview n°13).*

Compléments théoriques de Walter :

*« ... Dans le monde rural, bien souvent les conditions de vie sont telles que le cycle de reproduction n'est pas complet. Les productions agricoles ne permettent pas à la famille de se maintenir en tant que force de travail. Le plus souvent, la femme reste sur la terre, avec ses enfants et l'homme migre. Souvent dans un premier temps vers les métropoles régionales : Cochabamba, Santa Cruz, La Paz... Puis, quelquefois à l'étranger : Argentine et Brésil pour les moins formés d'entre eux ou Etats-Unis, Europe, Japon, pour les plus diplômés... Au point qu'aujourd'hui, on retrouve des Cochabambinos un peu partout dans le monde... » (Interview n°25).*

Si la force de travail masculine a dû se déplacer, les femmes sont le plus souvent les dépositaires des valeurs réciprocatrices de la ruralité. Sur ce sujet, l'interview de Monica, responsable de l'ONG féministe IFFI (« *Instituto de Formacion Feminina Integral* ») confirmera l'hypothèse 3 (H3) :

« -... Or, la structure familiale a changé, nombreuses sont les familles monoparentales, les divorces, les départs à l'étranger, les décès prématurés des hommes ont laissé souvent les femmes seules. Elles doivent à la fois élever leurs enfants et trouver de quoi survivre.

- **A combien évaluez-vous le nombre de familles monoparentales dans le département de Cochabamba ?**

- Elles sont majoritaires... Les enquêtes que nous avons réalisées l'année dernière montrent qu'elles représentent 60 % du total des familles... La majorité des femmes sont responsables de leurs foyers... » (Interview n°27).

L'importance du rôle des femmes dans la diffusion des valeurs réciprocatrices sera confirmée par Joaquim de la communauté de Huank'arani :

« -... C'est un travail communautaire ou «Ayni» dans la tradition réciprocatrice quéchua. Il y a environ 40 personnes qui se retrouvent tous les jeudis pour participer aux travaux.

- **Des hommes, des femmes ... ?**

- Une grande majorité de femmes. Je dirai environ 80 %. Bien plus que les hommes, les femmes sont les porteuses du projet. Elles sont proches des valeurs de réciprocité et de solidarité... Elles ont compris que ces réalisations étaient pour elles, pour leurs enfants... » (Interview n°38).

Il faut prendre en compte par ailleurs que la confrontation entre le système réciprocatrice et la logique de l'économie de marché ne se fera pas sans modification des comportements. Dans la communauté, on attendra aussi un contre-don. Joaquim va me le confirmer. Les travailleurs communautaires ne se mettront pas uniquement au service des valeurs, ils voudront aussi y trouver un intérêt matériel immédiat :

« -... Il paraît que chaque 15 jours, tu amènes des vivres à la communauté. Où trouves-tu l'argent pour tout ça ?

- J'achète en gros et on le répartit entre tous les membres actifs de la communauté...

- ... **Quel genre de vivres tu apportes ?**

- De l'huile, du riz, du sucre et de la farine.

- **Ça fait beaucoup pour chacun d'eux ?**

- Oui, oui, pas mal... 10 kilos de farine, 10 kilos de sucre, 10 kilos de riz, 4 litres d'huile... Et ce tous les 15 jours.

- **Comment les vivres sont-ils répartis ?**

- C'est eux-mêmes qui le déterminent lors d'une réunion tous les jeudis après le travail communautaire. Marta coordonne le travail mais les vivres, ils se les distribuent eux-mêmes en fonction du travail réalisé. Si jamais, comme ce matin, il y un problème d'absence, ils doivent faire un jour de travail supplémentaire que les autres déterminent. Tous les jeudis, ils se réunissent ½ heure, 1 heure pour définir quel type de travail les absents devront faire. Par exemple, aller couper la paille dans les champs pour l'utiliser dans la fabrication des «adobes». Ça marche comme ça... » (Interview n°38).

## **B. La famille élargie**

**La famille élargie** demeure, elle aussi, l'un des derniers lieux d'expression des valeurs réciprocatrices. J'ai montré combien elle pouvait s'élargir aux amis, aux filleuls à l'intérieur du « *compadrazgo* ». Elle aussi est remise en question par la famille nucléaire et le mode d'organisation à l'occidentale statistique. **L'importance de la famille est apparue clairement au fil des entretiens, validant ainsi l'hypothèse 2 (H2)**. Bien qu'en perte de vitesse, cette famille élargie continue bien souvent à être le creuset des pratiques réciprocatrices. Pour Juana, elle prend la forme de prêts sans intérêts :

« -... **Comment as-tu fait pour obtenir ton capital de départ ?**

- Mon frère me l'a prêté ; par la suite, je le lui ai remboursé avec quelques difficultés car certains de mes enfants ont été malades... D'ailleurs, l'un d'entre eux est mort faute de soins...  
... Mon frère m'a prêté 800 \$ pour acheter une machine à tricoter d'occasion, neuve, elle valait 1 500 \$. J'ai trouvé celle-là à La Paz. Elle était en bon état... Avec elle, j'ai pu commencer mon activité, cela fait 6 ans que je l'utilise. Depuis l'année dernière, j'ai pu m'acheter une nouvelle machine pour la grosse laine avec mon propre argent. Je travaille maintenant avec deux machines... » **(Interview n°12).**

L'expérience de la famille Zamorano est révélatrice d'une solidarité familiale multifonctionnelle. Elle passe par une gestion collective :

« -... Nous tenons le resto à tour de rôle. Chacun des frères et sœurs prend en charge 2 mois dans l'année. Moi, c'est juillet et ce sera décembre. Le reste du temps, ce sont mes frères et sœurs qui s'en chargent.

**- Comment s'est fait l'apport initial ?**

- Chacun a amené le sixième du capital. Puis, on a un fond commun que l'on alimente chaque mois, à hauteur de 50 \$ chacun, pour l'entretien, pour les dépenses communes... Chaque mois, on donne aussi 50 \$ chacun pour notre mère... » **(Interview n°7).**

Par une autogestion familiale :

« - ... **Chacun est autonome pour la gestion de sa période ?**

- Durant le mois où nous sommes au restaurant, ma femme et moi sommes autonomes. Nous devons simplement des comptes à la collectivité familiale, lors des réunions que nous faisons régulièrement... » **(Interview n°7).**

Et même par des échanges de travail :

« - ... C'est ça, on s'est échangé le travail ! Quelquefois encore, je remplace mes frères et sœurs dans leurs commerces pour qu'ils puissent se libérer pour faire autre chose... » **(Interview n°7).**

Dans la famille d'Erwin (atelier familial d'artisanat), il s'agit plutôt d'une complémentarité productive :

« - ... **Tu dis « on », qui travaille exactement dans l'entreprise ?**

- Toute la famille...! Mes 2 frères et le père, nous produisons. Nos épouses vendent la production. Nous avons un poste de vente à la Cancha, au marché San Antonio... » **(Interview n°8).**

Même chose dans l'atelier de chaussures de Germán où les premiers employés sont les membres de la famille :

« - ... **Tu as combien d'enfants ?**

- J'en ai 5... 4 garçons et une fille.

**- Tous t'aident à l'atelier ?**

- Ils m'aident tous... L'aîné est comme moi, il est designer... Il m'aide à concevoir des modèles. Les autres garçons m'aident durant les vacances ou les jours de forte activité. Ils travaillent à la finition des chaussures. Ma fille nous aide à la vente, au poste de la Cancha. Le reste du temps, ils étudient... » **(Interview n°2).**

C'est aussi le cas, pour terminer, de la famille d'Efrain, vendeur de journaux à bicyclette :

« -... **Ta femme travaille ?**

- Oui... Elle aussi, elle vend des journaux.

**- Dans la rue, comme toi ?**

- Oui, comme moi, à bicyclette dans la rue...

**-... Tu as des enfants ?**

- J'ai 4 enfants, 3 garçons et 1 fille. Les deux plus jeunes sont encore au collège et les plus âgés sont à l'Université. L'aîné est en licence de physique et l'autre suit un cours de tourisme. La fille est la plus jeune.

- **Ils vous aident parfois ?**

- Tous les dimanches, les grands nous aident à vendre les journaux. La fille, tous les matins, elle s'installe dans la rue pour vendre. Le soir, elle va au collège... » (Interview n°3).

## **6. La position des institutions face aux valeurs réciprocitaires comme ultimes dépositaires de l'identité économique et sociale des peuples andins**

Sur le terrain, j'ai cherché à rencontrer les acteurs institutionnels de l'économie populaire. Quelle serait la politique des collectivités locales, des instances gouvernementales face à l'expression spontanée d'un ensemble de pratiques qui s'inscrit dans la survie, sans prendre soin quelquefois des autres paramètres de la réalité collective ? Comment les institutions considèrent-elles la persistance des pratiques réciprocitaires ?...

### **A. Position de la Mairie de Cochabamba**

« -... **Quelle est la politique de la municipalité en ce qui concerne le secteur informel ?**

- C'est un sujet qui nous préoccupe beaucoup. En effet, l'informel envahit nos rues, nos entreprises, nos marchés... C'est pour la ville de Cochabamba et d'ailleurs pour tout le pays et même tout le continent un sujet de préoccupation. Les vendeurs s'approprient physiquement les rues, les trottoirs de notre ville... Les difficultés économiques et sociales sont telles que chacun va chercher à trouver des ressources comme il le peut. Maintenant, nous, notre rôle est de maintenir un fonctionnement normal de la cité. Il existe donc souvent des conflits entre le monde de l'informel et les services de la Municipalité. Il faut dire que souvent les problèmes de l'informalité dépassent souvent le cadre de la Municipalité. Ils naissent dans le sous-emploi, la désoccupation, ils sont le reflet des phénomènes migratoires... » (Interview n°30).

### **B. Position de la Préfecture :**

« -... A Cochabamba, les actifs de l'informel sont majoritairement des migrants. Ils sont originaires de Oruro, de Potosí, du Valle Alto, de l'Altiplano Paceño... Ils reproduisent à l'intérieur de leurs communautés les valeurs communautaires de leurs villages, de leurs régions. Ils travaillent souvent en famille et de nombreuses heures par jour.

- **A ce propos, est-ce que l'on peut parler d'exploitation familiale ?**

- Je ne pense pas car le chef de famille travaille lui aussi. Et souvent, plus durement encore que les autres membres de la famille. On est ici dans des stratégies de survie. Le foyer familial est le cadre de la production, de la commercialisation. Trouver de l'argent pour survivre est la préoccupation essentielle de tous les membres de la famille... » (Interview n°31).

### **C. Position du ministre de la micro-entreprise :**

« -... **Oui mais ne peut-on pas penser que la logique productive des entreprises informelles n'est pas la même que celle des entreprises formelles ? En cherchant à les formaliser, n'allez-vous pas les mettre en difficulté voire les tuer ?**

- Oui, certainement... La logique de l'économie informelle est différente. Elle ne rentre pas dans les schémas classiques du développement économique rationnel. Elles sont un pont entre la rationalité économique et les politiques sociales. Par ses caractéristiques propres, elle est souvent d'origine familiale, issue des quartiers populaires... Elle parvient à combiner la production économique et à maintenir une cohésion sociale. Pour nous, le défi est de tenir compte des caractéristiques économiques et sociales de ces entreprises. Ce ne sont pas des entreprises uniquement issues d'une logique économique, elles ont aussi une logique sociale. Je ne crois pas que l'on pourra convertir une micro-entreprise en entreprise recherchant uniquement le profit. Il faudra toujours tenir compte de sa particularité sociale, voire familiale. C'est un défi à relever... » (Interview n°32).

On perçoit clairement à travers ces extraits d'interviews combien la réalité réciprocaire est forte puisque reconnue par les principales institutions publiques.

## 7. Les limites des sociétés traditionnelles

Il serait illusoire et trop schématique de penser que l'équilibre et l'harmonie de la société étaient la réalité de la période passée. La question sociale est bien plus complexe. La modernité a aussi amené par ailleurs des améliorations qu'il convient de ne pas négliger. En effet, la conduite du raisonnable entraîne quelquefois des excès irrationnels difficiles à assumer au quotidien. Dans l'interview de Marco que j'avais mené à Punata, on trouve les traces de ces critiques, la fraternité est souvent débordante au point que :

« ...*Les fins de semaine, j'ai peur de sortir, car si tu refuses, ça peut être très mal perçu, c'est un signe de mépris, de mauvaise éducation... Donc, tu ne peux pas refuser. Les gens vont t'inviter à manger, à boire... Si tu ne veux pas grossir ou si tu es fatigué, il faut rester chez toi, sans ça c'est trop difficile de refuser...* » **(Interview n°43).**

De plus, avec la modernité, les conditions de travail se sont améliorées pour un grand nombre d'actifs. Si elles sont toujours difficiles, certaines techniques (résultats de la modernité) ont facilité la tâche des travailleurs en général et de l'informel en particulier. Chez Eustaquia, propriétaire d'une cantine populaire, j'ai retrouvé cette réalité :

« -... **En ce qui concerne tes conditions de travail, les choses se sont améliorées avec le temps ?**  
- *C'est évident... ! Rends-toi compte, avant, il fallait cuisiner au feu de bois... Il arrivait que l'on n'ait pas toujours les produits nécessaires. Maintenant, c'est dur, mais avant c'était pire encore... !* » **(Interview n°41).**

Quant aux valeurs, le raisonnable tient quelquefois de l'irrationnel. La solidarité a aussi ses limites. Erwin s'en était fait l'écho :

« ... *Les clients ne te règlent pas comptant, il faut souvent attendre. Lorsque ce sont de bons clients ou des gens que l'on connaît, on est obligé de faire crédit, mais les liquidités manquent ensuite pour assurer nos remboursements. Il faut toujours courir pour récupérer notre argent...* » **(Interview n°8).**

Maria Felicidad allait dans le même sens :

« -... **Quand tu vends, on te paie comptant ?**  
- *Malheureusement, non... Il me faut souvent attendre la fin du mois pour encaisser. Lorsque tu commences à connaître les gens, tu es obligé de vendre à crédit. Et comme je suis de Cochabamba, je connais beaucoup de monde. C'est un avantage, mais c'est aussi un problème pour se faire payer.*  
- **Quel est le pourcentage de vente au comptant ?**  
- *A peu près 25 % et 75 % à crédit... Certains me doivent jusqu'à 12 mois... Avant, je me faisais payer plus facilement. Le jour de la paye, il me suffisait de me présenter au guichet. Je connaissais le caissier et là, ils étaient obligés de me payer. Mais depuis 2 ans, ils sont bancarisés. Ils reçoivent leurs salaires à la banque, c'est plus difficile pour se faire payer...* » **(Interview n°5).**

Pour le partage des revenus d'activité à l'intérieur de la famille, la raison a souvent laissé la place au rationnel. Erwin en a fait l'expérience dans son entreprise familiale de produits artisanaux :

« -... **Tu gagnes combien à la fin du mois ?**  
- *Environ 2 500 Bolivianos par mois.*  
- **Et tes frères aussi, la même chose ?**  
- *Non, le plus souvent, ils gagnent moins. Avant, on divisait les revenus de l'entreprise entre nous. Mais mes frères travaillaient moins que moi. Alors, un jour, on a décidé de ne plus partager. Eux, ils ne se*

*déplacent pas comme moi pour vendre la marchandise. Ils se contentent de la vente sur place à Cochabamba. Il est normal que chacun gagne en fonction de ce qu'il travaille... » (Interview n°8).*

Par ailleurs, cette réalité est aussi fragilisée par les ravages effectués par le modèle occidental qui filtre à travers les médias, la publicité, le caractère ostentatoire de la consommation... Que reste-il alors des pratiques réciprocitaires dans une ville comme Cochabamba ? Voici quelques éléments de réponse grâce à l'expérience pédagogique menée à l'Université San Simon de la ville.

## **8. Expérience du cours réciprocitaires à l'Université San Simon de Cochabamba**

J'étais en contact avec l'atelier de français de l'Université. Je propose donc mes services pour un séminaire de civilisation française. Il se fera sur 3 jours (28, 29, 30 août 2000) de 18 h 30 à 20 h et débouchera sur une réflexion autour de l'histoire et la réalité contemporaine du peuple français.

Par contre, les étudiants concernés devront avoir un niveau de langue suffisant. L'administration choisit en conséquence les étudiants de maîtrise de français. La coutume dans le pays est d'avoir des séminaires payants, c'est-à-dire que chaque étudiant qui veut assister à un séminaire doit payer pour obtenir le droit d'y participer. Encore un des effets du retrait de l'Etat et de la marchandisation des activités de formation. D'après mes informations, un séminaire, comme celui que je suis en train de mettre en place, vaut en moyenne 10 \$ par étudiant... ! Mais pour tester la persistance des valeurs réciprocitaires, je décide de rendre le séminaire libre de tout paiement.

D'abord, c'était pour moi une façon de rendre au peuple bolivien ce qu'il m'avait donné à travers les interviews que j'avais menées durant tout mon séjour, de lui rendre dans un rapport réciprocitaires toute l'amitié et la fraternité qu'il avait su m'offrir. Ensuite et de façon pas tout à fait désintéressée cette fois, j'aurai devant moi un objet d'étude qui va me permettre de tester la persistance des valeurs réciprocitaires. Je vais en effet proposer aux étudiants de m'amener ce qu'ils veulent en contrepartie de mon cours. Le contrat sera clair dès le début... Ce cours est gratuit, mais chacun peut s'il le désire amener quelque chose pour marquer sa gratitude. Cela peut prendre la forme d'un bien, d'un souvenir ou d'un contact avec quelqu'un de la famille qui travaille dans l'économie populaire ou un quelconque signe de reconnaissance...

Dans un premier temps, l'administration qui s'occupait des inscriptions n'a pas vraiment compris ma démarche. J'ai appris qu'elle voulait faire payer les droits d'inscription malgré tout. Il fallait couvrir les frais d'inscription, 5 Bolivianos par étudiant (environ 5 FF, soit 0,8 €). J'ai dû accepter sur la pression de l'administration. Il est vrai que l'Université avait des problèmes financiers sérieux mais je ne voulais être celui que l'on allait utiliser pour renflouer les caisses de l'institution. La réciprocity devait être testée directement avec les étudiants. Comme le séminaire était presque gratuit, j'ai eu 56 étudiants.

Pour finir, l'ambiance du séminaire fut très constructive. La volonté d'apprendre était évidente, mais le niveau de langue n'était pas très élevé. Il fallait que j'intercale souvent des mots, des phrases en espagnol pour que l'information soit plus claire pour le groupe.

Par contre, nous sommes restés chaque soir jusqu'à 21 h pour terminer ce que nous avons à dire et ensuite, en groupe plus restreint, nous avons terminé la soirée devant un verre ou le dernier soir, devant un repas. Les résultats de l'enquête réciprocitaires sur un échantillon de 56 étudiants de maîtrise de français ont été les suivants :

**Tableau 21. Résultats de l'enquête menée après le séminaire réciproitaire**

	Nombre d'étudiants	%
<b><u>Critères objectifs :</u></b>		
1. Biens-souvenirs	4	7
2. Partage d'un verre ou d'un repas	25	45
<b><u>Critères subjectifs :</u></b>		
1. Sympathie affichée	20	36
2. Pas de réaction particulière	7	12
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

Source : Enquête réalisée à la fin du cours auprès de 56 étudiants de l'Université *San Simon de Cochabamba*.

Le plus souvent, la volonté de participer était évidente, les étudiants étaient très demandeurs d'un échange. Mais les difficultés économiques étaient telles que lorsque nous allions au restaurant ou au bar, c'est moi qui payais pour éviter les problèmes de manque d'argent que je sentais réels. Cela se retrouve dans le nombre d'inscrits (56 soit la quasi-totalité de la promotion) qui profitaient de la gratuité du cours. Cela se retrouve aussi dans la faiblesse du % de biens-souvenirs (7 %). Par ailleurs, même si 88 % ont exprimé de manière différente leur sympathie pour l'expérience, il n'en demeure pas moins que 12 % sont restés à l'écart ou se sont montrés indifférents... On peut l'expliquer par :

- le faible niveau en langue française,
- la timidité ou faible autoestime ;
- on ne peut respecter que ce qui se paie. Les victimes de la marchandisation sont déjà nombreuses et la population étudiante de l'Université San Simon n'échappe pas à la règle. Dans ce cas, l'individualisation des rapports sociaux a profondément perturbé l'équilibre réciproitaire.

Quoiqu'il en soit, ce fut pour moi une expérience très enrichissante et l'opportunité de travailler sur un objet d'étude « grandeur nature » pour chercher à percevoir l'avancée de la philosophie marchande ou la persistance des valeurs réciproitaires. Mes contacts ultérieurs avec l'administration de l'Université furent des plus cordiaux. Je crois pouvoir dire qu'en fin de compte, une fois comprise, l'expérience fut très appréciée.

## **II- Les stratégies intermédiaires entre le pôle réciproitaire et les influences du pôle concurrentiel et mercantile : syncrétisme religieux, bancaire, organisationnel, productif et commercial**

Il s'agit ici de présenter les **situations d'adaptation** ou de **réappropriation de l'efficience rationnelle du modèle occidental**. On constate en effet une faible autoestime dans les comportements du peuple bolivien. Cela s'explique par l'histoire (colonisation espagnole) et par la réalité actuelle (impérialisme économique et culturel américain). En conséquence, le modèle occidental va se plaquer sur une situation économique et sociale peu sûre d'elle-même et soumise à l'attraction du modèle sous les influences financières du FMI et de la Banque Mondiale. Sur le terrain, cela prend la forme décrite dans la partie suivante :

### **1. Syncrétisme religieux**

Un peu partout sur la planète avec les phénomènes migratoires et la colonisation, les valeurs des hommes se sont profondément métissées. La religion n'a pas échappé à la règle. En Bolivie, le syncrétisme religieux est déjà ancien. Il date de la colonisation espagnole. Aujourd'hui encore, on trouve des traces de cette **hybridation entre l'animisme religieux du peuple Inca et le catholicisme**. Ce mélange prendra toute sa force à travers la peinture « *la Virgen Cerro* » qui est l'œuvre la plus connue du musée « *Casa de la Moneda* » à Potosi que j'ai eu la chance de visiter. Il fallait arriver à convaincre les Indiens de la

puissance de la religion des colonisateurs ; pour cela, le catholicisme va se teinter de pratiques locales. Cette peinture en est le reflet.

La Pacha Mama symbolisée par le « *Cerro rico* » a ici l'allure d'une vierge couronnée par le Père, le Fils et le Saint Esprit représenté par une colombe. Les Dieux Incas sont présents à droite et à gauche du tableau : Inti (le soleil) et Quilla (la lune). C'est dans ce « *Cerro* » que les colonisateurs espagnols ont exploité l'or et l'argent pour financer leur siècle d'or faisant de Potosi une ville centre du monde au sens de Braudel. Analyse de Federico Aguilo, jésuite :

« -... *Il y a eu une récupération des croyances traditionnelles du peuple Inca par l'église catholique. Comment tu l'expliques ?*

- *Le peuple Inca possédait ses propres croyances. L'Eglise catholique s'est imprégnée de tout cela et a produit une relation au divin adaptée à la population andine. A quoi bon rejeter la Pacha Mama, il était préférable de l'adapter... » (Interview n°33).*

Si par le passé, la rencontre de l'animisme local avec la religion catholique a produit un modèle de religion adapté à la réalité sociale des peuples andins, il en est de même aujourd'hui de certaines pratiques économiques et sociales.

## 2. Syncrétisme bancaire : le crédit solidaire

### A. Le crédit solidaire

**Bancosol et Cidre par exemple, distribuent des crédits aux micro-entreprises sans véritable garantie financière, mais sur une garantie sociale ou humaine.** On se sert à la fois du prêt comme forme d'aide au développement mais sur des garanties inscrites dans la richesse humaine et non financière des emprunteurs. C'est là une forme de reconnaissance de la richesse sociale du peuple bolivien qui s'inscrit souvent dans un rapport réciprocaire.

Extrait de l'entretien avec Gimena Cano responsable des crédits à Bancosol (Banco Solidario) leader du micro-crédit :

« - ... *Nous proposons plusieurs types de crédits avec différentes garanties. Des garanties sur les machines, sur les valeurs immobilières ou si vous n'avez rien de tout ça, sur les valeurs humaines... En effet, le crédit solidaire a ceci de particulier qu'il propose un prêt sans garanties hypothécaires. Il suffit de former un groupe de 3 à 7 personnes du même quartier et d'être propriétaire d'une affaire depuis plus de 6 mois, c'est tout... C'est une garantie solidaire, pas financière...*

- *C'est intéressant, une banque qui reconnaît les valeurs humaines !*

- *Oui, il existe dans la société bolivienne une grande richesse humaine. Notre banque a voulu, dès le début de son activité, la reconnaître et la valoriser.*

- *Il faut sûrement que les personnes qui se portent caution soient solvables ?*

- *Il faut en effet qu'elles soient solvables.*

- *A partir de quels critères vous les considérez comme solvables ?*

- *Il faut que les personnes qui se portent caution aient des revenus. Et à partir de 3 000 \$ de prêt, un des garants doit être propriétaire d'un bien immobilier. Nous faisons une étude de solvabilité et si le dossier présente des risques, il est refusé... Mais le plus souvent, les crédits solidaires, qui sont le domaine de prédilection de notre banque, fonctionnent très bien. Le taux de remboursement est proche de 100 %... » (Interview n°24).*

Position de Marco Antonio Rios de l'ONG de microcrédit Cidre autour du même thème :

« - ...*A ce propos, quelles sont les garanties exigées par CIDRE pour obtenir un prêt ?*

- *L'avantage de CIDRE, c'est que nous sommes indépendants, nous n'avons pas de compte à rendre à une structure supérieure sur le genre de garantie que nous prenons. Nous faisons une analyse de solvabilité et nous prenons en garantie ce que possède l'individu... Je peux te raconter l'exemple de*

*quelqu'un que nous avons aidé, il y a quelques années... Il était couturier... Il vivait dans une chambre louée, pas plus grande que ce bureau, c'était sa cuisine, sa chambre, son atelier. Il avait une machine qu'il avait bricolée avec des pièces d'occasion, il faisait des broderies, des costumes, des vêtements... Il avait sa petite clientèle. Il est venu nous rencontrer ici, au bureau, pour obtenir un prêt pour faire progresser son activité. Pas ou très peu de garantie...! Que fallait-il faire ? Nous avons décidé malgré tout de l'aider, de lui faire confiance. C'est par ce genre de prêt que l'on trouve aussi notre légitimité. Avec lui, nous avons trouvé 2 personnes qui allaient se porter garants du remboursement. Eux-aussi n'avaient rien, la garantie était avant tout symbolique, sociale. Le prêt accordé a été remboursé, puis nous lui en avons accordé un autre, remboursé lui aussi. Au bout de 5 ans environ, grâce à son travail, cette personne a pu s'acheter la chambre dans laquelle elle vivait tout en augmentant sa surface habitable. Son activité s'est développée... » (Interview n°23).*

Il est intéressant de constater que le taux de remboursement des prêts solidaires est proche des 100 %. Ce qui montre bien que la reconnaissance sociale est plus importante que tout. J'existe à travers les autres, à travers la reconnaissance qu'ils me donnent. Je dois forcément honorer mon prêt, il en va de ma réputation, de ma place dans le collectif. Ce n'est pas de « l'argent froid » qui aurait été prêté par une banque classique sur des garanties financières. C'est de « l'argent humanisé », avec des valeurs qui appartiennent à un collectif. Difficile alors de ne pas honorer les remboursements. Cidre va le confirmer :

*« ... Ceux qui possèdent le moins sont toujours les premiers à rembourser, ils en font une histoire d'honneur, pour ces gens-là, la dignité est plus forte que la richesse.*

*- **Quel est le pourcentage de remboursement de vos prêts, de manière globale ?***

*- Si je m'intéresse au taux de non-remboursement, il s'élève à 3,4 %... C'est relativement peu, surtout si on le compare au taux des banques officielles... » (Interview n°23).*

Tout comme Bancosol :

*« -... **Mais vous avez dit que les remboursements étaient proches de 100 %, le risque n'est donc pas si grand ?***

*- C'est vrai...! Le remboursement se fait bien... » (Interview n°24).*

J'ai pu constater ce fait sur le terrain par exemple dans l'atelier informel de jeans :

*« ... Le taux varie. Lorsque tu proposes des garanties suffisantes, le taux est plus faible. Au début, c'était le plus difficile. Maintenant, je rembourse chaque mois. J'ai deux amis qui se sont portés caution pour mes emprunts et je rembourse régulièrement...! » (Interview n°1).*

La caution solidaire semble une solution intéressante, même s'il n'est pas toujours facile de trouver les amis capables de soutenir l'emprunt. Cette limite fondamentale est déjà la preuve d'une progression de l'individualisme.

J'ai pu m'en rendre compte à travers l'interview de Betty :

*« -... **Si tu avais besoin d'un crédit, tu trouverais facilement des voisins, des amis pour se porter caution de ton remboursement ?***

*- Ce serait difficile. Les gens n'ont pas d'argent et les vrais amis sont rares... » (Interview n°16).*

### ***B. Impact du crédit sur le commerce formel et informel***

Si le niveau de la demande interne est faible, les commerçants ne peuvent se permettre de pratiquer des marges bénéficiaires élevées. En conséquence, il leur est le plus souvent impossible de rentrer dans une logique d'accumulation. On peut donc partir de l'hypothèse que les microentreprises commerciales manquent de liquidités pour assurer leur fonctionnement. Le crédit s'avère alors primordial pour assurer leur développement. Or, obtenir un crédit signifie pour le commerçant une transformation profonde des structures de commercialisation. Si l'on prend en compte deux types de commerces :

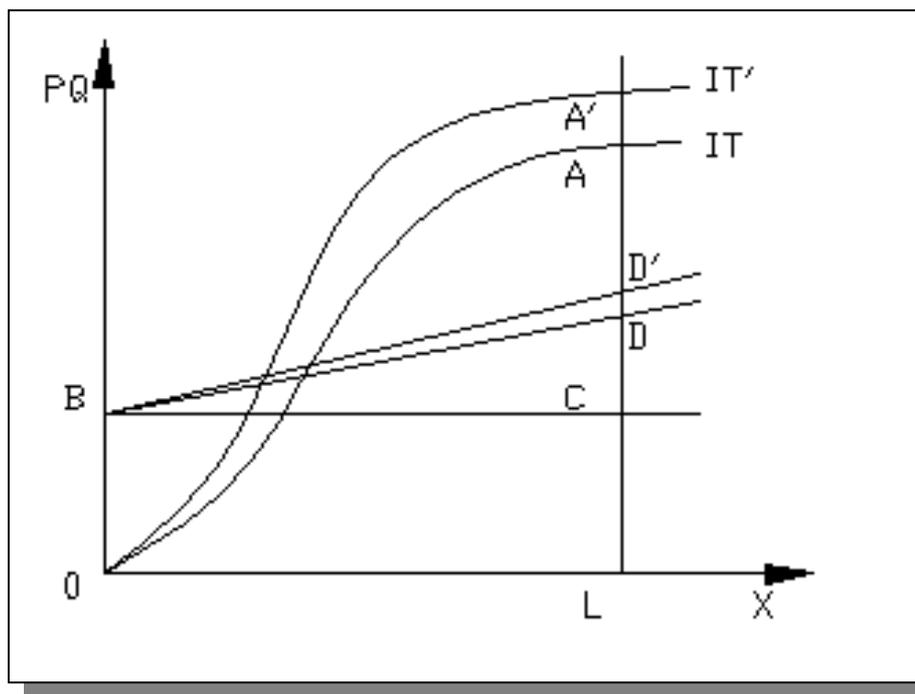
- postes de vente et commerces ambulants informels,
- commerces établis, formalisés.

Si l'on considère que :

- chacune des unités de commercialisation dispose d'une quantité donnée de capital et de travail et qu'elles pourront fournir un revenu connu ;
- les commerces informels utilisent la main-d'œuvre de la famille élargie et les commerces formels travaillent avec des salariés hors champ familial.

Alors, on peut avoir une situation qui peut se présenter selon les **graphiques A et B** qui vont suivre :

**Graphique A. Impact du crédit sur les postes de vente et commerces ambulants informels en terme de revenu, de coût et d'emploi**



**Source :** Alegre y Aguilar "Impacto del crédito en Microempresas urbanas". Lima, 1992.

Le commerce ambulante et les postes de vente informels considérés dans le **graphique A**, travaillent avec une quantité de travailleurs OL, les coûts fixes (transport, électricité, loyer...) sont représentés par OB. La droite BD est celle du coût total qui inclut les coûts fixes et les coûts variables. La courbe de revenu total est IT qui varie selon la quantité de marchandises commercialisées.

Si l'on suppose que ces unités commerciales obtiennent un crédit, le commerçant ambulante ou en poste de vente va acquérir un stock supplémentaire de marchandises. Il peut espérer alors une progression de ses revenus matérialisée par la courbe IT'. Au niveau des coûts, on peut penser que ceux-ci vont progresser, mais moins rapidement que les revenus, car dans tous les cas le niveau d'emploi sera le même puisque ces structures n'utilisent que de la main-d'œuvre familiale très flexible.

L'obtention de crédit peut être une chance pour le développement du commerce informel. D'où l'importance d'agir à la baisse sur le niveau des taux d'intérêt aux microentreprises (Foronda, 1999). Ce qui n'est pas encore le cas, Bancosol me l'a confirmé :

« ... A quel taux d'intérêt ?

- 2,5 % par mois ou 28 % par an, en moyenne, car le taux d'intérêt varie en fonction des garanties proposées et de la somme empruntée.

- C'est un taux d'intérêt très élevé...! Les entreprises formelles, elles, empruntent à 12 %, 13 %...

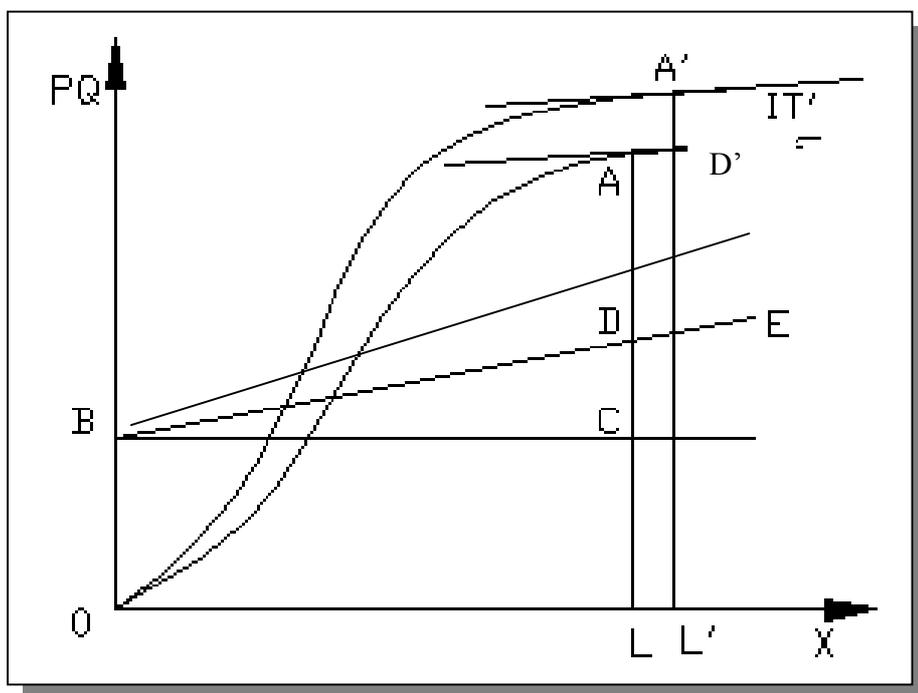
Pourquoi cette différence ?

- Les sommes empruntées par les micro-entreprises sont en général peu importantes. En moyenne, les prêts solidaires sont de 1 000 \$ et le plus souvent, les garanties proposées sont peu nombreuses. C'est l'inverse pour les entreprises formelles, le plus souvent, elles empruntent de grosses sommes sur de longues périodes et elles proposent des garanties immobilières que l'on peut hypothéquer... Les taux d'intérêt sont alors beaucoup plus faibles. Bancosol s'est spécialisée dans le microcrédit. Faire une étude financière des dossiers coûte cher : il faut visiter plusieurs fois le client ainsi que les personnes qui se portent garants et puis prêter de l'argent à des micro-entreprises qui n'offrent pas de garanties est un risque qui se paie... » (Interview n°24).

Cela montre tout le travail qu'il reste à faire, même si la prise de conscience institutionnelle est réelle, le prix à payer en sera la formalisation. Le vice-ministre me l'a confirmé :

« ... Il faudrait faciliter l'accès au crédit par des taux d'intérêt inférieurs, baisser les coûts de certains services par des économies d'échelle, créer des synergies entre microentrepreneurs... La formalisation des activités permettrait de reconnaître la légitimité de l'entreprise et faciliterait l'accès au crédit... » (Interview n°32).

Graphique B. Impact du crédit sur le commerce formel en terme de revenu, de coût et d'emploi



Source : Alegre y Aguilar "Impacto del crédito en Microempresas urbanas". Lima, 1992.

A partir du graphique B, le commerce formel qui travaille avec des salariés voit son revenu augmenter grâce au crédit : IT'. Mais si les ventes progressent, le commerçant formel sera obligé d'embaucher de nouveaux salariés pour faire face à la progression de la demande. La main-d'œuvre est ici moins flexible

et adaptable que dans le cas précédent. Cela nous conduit au niveau de travail OL', avec un coût BD' et un bénéfice de A'D', au lieu de AD.

Cependant, la progression de IT doit être supérieure à celle de BD, sans cela, l'aide obtenue par le crédit risque d'être absorbée par la progression des coûts.

**Conclusion**, si le crédit est favorable dans les deux types de commerces, formel et informel, il apparaît que la souplesse de la main-d'œuvre familiale dans le commerce non officiel garantit la réussite de l'opération d'endettement. Cependant, le niveau des taux d'intérêt freine encore l'utilisation du crédit officiel dans le monde de l'informel qui lui préfère souvent le *pasanaku*.

Walter me le confirmera :

« ... *Le pasanaku est maintenant une pratique qui touche toutes les classes sociales, même les plus favorisées ou la classe moyenne. Les femmes sont le plus souvent les moteurs de cette activité. Je dois te dire aussi qu'à la campagne, le pasanaku peut se faire à l'aide de production. Les pommes de terre, les carottes, le lait, la viande... Tout cela participe à la création et à la valorisation d'une conscience collective. Les actifs de l'informel sont les plus nombreux à pratiquer le pasanaku. Les vendeuses de la Cancha par exemple en font un pour 1 Boliviano mais tous les jours...!* » (**Interview n°25**).

L'ensemble de ces pratiques peut être une source d'inspiration pour un nouveau rôle des banques dans les pays du centre (Granger, 1998. p. 66).

### **3. Synchrétisme à travers l'interaction entre économie formelle et informelle**

Les interactions entre économie formelle et informelle sont nombreuses. Une espèce de synchrétisme organisationnel, à la recherche des plus bas coûts de production. L'économie formelle intègre dans ses stratégies de développement l'exploitation de la production informelle. Ces ateliers familiaux appartiennent aux stratégies d'externalisation des entreprises officielles qui sont à la recherche du plus bas coût de production. Il s'agit bien là d'**une hybridation entre le modèle occidental et la particularité essentielle du capitalisme bolivien, c'est-à-dire son informalité**. L'hypothèse 1 (H1) se confirmait.

Position d'un journaliste de « *Los Tiempos* », quotidien local le plus populaire :

« -... *Notre journal cherche à s'intéresser au quotidien de la population de la ville. Or, le quotidien des cochabambinos, c'est souvent la débrouille. Les petits métiers, les activités informelles... Nous cherchons donc souvent à les mettre à jour. Mais je ne sais pas si tu as pu le remarquer, toujours dans un esprit de valorisation des efforts entrepris. Nous pensons qu'il s'agit là d'une richesse sociale dont le peuple bolivien n'a pas à rougir.*

**- Très certainement. Mais comment sont perçus ses articles par les entreprises formelles qui vous financent par la publicité ?**

*- Tu sais, l'informel n'est pas l'ennemi des entreprises formelles. Elles vivent avec... Et même, on peut dire qu'elles en profitent en faisant sous-traiter une partie de leur activité par les entreprises informelles qui proposent le plus souvent des coûts de production imbattables... »* (**Interview n°28**).

Version de Marco Antonio Rios de Cidre :

« - ... **On m'a parlé d'une entreprise de chaussures, la Manaco qui utilisait des ateliers informels pour réaliser sa production ?**

*- Oui, pour ne pas payer la couverture sociale de ses employés et réduire d'autant ses coûts, Manaco a décentralisé sa production. Manaco leur donne la matière première et les ateliers informels la transforment. Ces ateliers ne sont plus familiaux ; le plus souvent, ils se sont transformés en unités productives relativement importantes. Certains d'ailleurs se sont formalisés vu leur importance. Manaco leur a permis de connaître une forte croissance ; nous-mêmes, nous avons aidé, par un prêt pour*

investissement, 2 ou 3 ateliers informels qui travaillaient avec Manaco. De toute façon, la petite taille de l'unité de production est adaptée à l'informalité, lorsque l'entreprise progresse, elle est souvent amenée à se formaliser... » (Interview n°23).

C'est aussi une réalité des ateliers informels ; Germán, producteur clandestin de chaussures :

« - ... **Tu vends aussi aux ambulants qui vendent dans la rue ?**

- Bien sûr, ils viennent et me prennent 1 ou 2 douzaines puis ils vont vendre en ville ou ailleurs... J'ai de nombreux clients fidèles... » (Interview n°2).

Et d'Elisabeth vendeuse formelle de la Cancha :

« - ... **Il y a beaucoup de concurrence dans ton domaine... Puis, il y a aussi les vendeurs ambulants qui ne paient pas d'impôts. C'est gênant pour toi ?**

- Tu sais, tout le monde doit trouver de quoi se nourrir. Et puis, ils viennent m'acheter la marchandise à moi et ils la vendent à un prix presque égal au mien. La différence n'est que de quelques centimes. Les clients ne sont pas fous, ils préfèrent acheter dans un lieu où ils pourront avoir un recours en cas de problème de qualité par exemple. Avec les vendeurs de la rue, tu risques de ne plus les revoir.

- **Tu leur vends à crédit ?**

- Non, pour la même raison, on ne peut pas le faire. Ils me prennent une douzaine de paquets de galettes ou de biscuits, c'est de la vente au détail... Quelques-uns passent par-là, mais on les empêche de s'arrêter. Les préleveurs de la Mairie leur font payer l'impôt, alors ils s'en vont dès qu'ils les voient arriver. Et nous, on les fait partir aussi s'ils viennent près de nos étalages... Ils le savent... !

- **La vente aux ambulants, ça représente quel pourcentage de ton chiffre d'affaires ?**

- Oh !...30 % environ...! » (Interview n°42).

Ou de Oscar, commerçant formel de cosmétiques :

« - ... **Par rapport aux commerçants informels, quel est le niveau de tes prix ?**

- Tu sais, ils ne vendent pas tellement moins cher. Maintenant que la contrebande a été réglementée par la nouvelle administration, les prix se sont alignés. Avant oui, il suffisait d'acheter le douanier et tu pouvais obtenir les produits désirés. Moi-même, je vendais les produits de la contrebande. Maintenant, nous achetons en grande quantité, nous pouvons obtenir des prix. Eux, ils sont maintenant obligés le plus souvent de passer par nous.

- **Quelle est la part de ton chiffre d'affaires consacrée aux vendeurs informels ?**

- 10, 15%... Mais ils achètent à crédit, c'est quelquefois difficile de les faire rembourser... » (Interview n°40).

Ou encore de Maria Felicidad, productrice et vendeuse de fromage :

« - **Tout ce fromage, quand tu arrives à Cochabamba, à qui tu le vends ?**

- J'ai des clients habituels... Des entreprises : Comteco, Entel... J'ai aussi : la caserne des militaires, des supermarchés...

Moi, très étonné :

- **Des supermarchés aussi... ?**

- J'ai un grand et un petit supermarché.

- **Tu es déclarée alors pour ton activité, tu paies des impôts ?**

- Non, jusqu'à présent, je ne paie pas d'impôts.

- **Mais les supermarchés ne te demandent pas de factures ?**

- Non... » (Interview n°5).

Tout en profitant des faibles coûts de production de l'économie populaire, les entreprises formelles externalisent une partie de plus en plus importante de leur activité, participant de la sorte à l'essor de l'informalité qui empêche en même temps l'Etat d'être trop interventionniste par manque de recettes

fiscales. On est bien là dans le cercle vertueux d'un capitalisme sans règle, sans régulation, vanté par De Soto dans « *El otro sendero* » (1989).

La synergie entre entreprises formelles et informelles est telle qu'elle devient une stratégie productive et qu'elle développe des comportements antiétatiques. Faisant ainsi la part belle aux chefs d'entreprise et aux transnationales. D'ailleurs, si les producteurs de l'informel se retrouvent sur un point, c'est bien sur la critique de l'Etat. Il serait trop long de sélectionner toutes les parties des interviews se rapportant à ce thème... Je n'en retiendrai qu'une seule : celle de Germàn, producteur clandestin de chaussures :

« -... *Tu aimerais formaliser ton activité, avoir une entreprise officielle ? Et tout en hochant la tête, en signe d'interrogation, il répond :*

- *Ce serait bien, mais que fait l'Etat pour les micro-entreprises ? Est-ce que tu crois qu'il nous aide ? Est-ce qu'il nous ouvre de nouveaux marchés ?*

En ouvrant ses mains en signe d'évidence, il rajoute :

*Non...! Alors, moi non plus, je n'ai pas envie de payer des impôts pour un Etat qui ne fait rien pour nous... Il n'est même pas foutu d'entretenir nos routes... Et puis, qu'il m'aide à vendre mes produits, à exporter et puis on verra...!* » (Interview n°2).

#### 4. Syncrétisme dans le mode de gestion du marché

Pour parvenir à gagner les quelques Bolivianos permettant d'assurer la survie du groupe familial, il faut rapidement mettre son imagination au service du collectif. Ce qui caractérise les actifs de l'informel que j'ai rencontrés, c'est leur connaissance du marché. Pas besoin d'avoir une formation en marketing, pas besoin de faire des études de marché... Quand on a le ventre vide, on trouve rapidement quel sera le bien ou le service que l'on va pouvoir vendre dans de bonnes conditions. Et si cela ne marche pas, on se reconvertit très vite. La faiblesse du capital investi rend la prise de décision libre de toute contrainte. On n'est pas loin de la notion de flexibilité optimum qui rendrait nostalgiques pas mal de chefs d'entreprises occidentaux...

Ce qui caractérise ce milieu, c'est donc sa rapidité d'adaptation au marché. Pour cela, il va utiliser les moyens qui sont à sa disposition, c'est là que s'opère ce syncrétisme organisationnel. **Utiliser les capacités productives, les savoir-faire locaux sur des produits mondialisés qui connaissent une forte demande.** On est donc à la fois ouvert sur la réalité mondiale, sur la globalisation tout en tenant compte des savoir-produire locaux. J'en ai eu plusieurs exemples lors de mes interviews, en particulier, dans les ateliers informels chez CALVILL'S, producteur de jean's :

« -... *J'ai vu que tu faisais aussi des jeans copiés des marques étrangères, des Lewis, des Wrangler... ?*

- *Oui, c'est facile, il suffit de connaître le patron des modèles.*

- *Mais comment tu fais... ? Tu défais un Lewis, puis tu le recopies ?*

Indigné que je puisse penser ça... :

- *Non, non...J'ai suivi des cours de couture. J'ai appris avec mon père la couture classique, puis j'ai suivi des cours de couture moderne. Je peux donc te faire n'importe quelle coupe, il n'y a pas de problème.*

- *Et les étiquettes, tu les trouves où... ? Parce que j'ai vu que les imitations étaient parfaites, les étiquettes, les cartons, la marque rouge derrière, tout y est, identique à l'original... !*

- *Ils viennent nous les proposer à la Cancha. Tu sais là-bas, on y trouve tout, les étiquettes, les cartons pour emballer... Tout... Tiens regarde...*

Il sort de son tiroir un rouleau d'étiquettes rouges à découper pour coudre à la poche arrière des jeans.

- *Oui, c'est très fort !*

Profitant de mon étonnement, il rajoute :

- *On emballe ensuite le tout dans des cartons Lewis que j'achète aussi à la Cancha.*

Il me montre alors des cartons pliés qui serviront à emballer la marchandise. La marque Lewis est imprimée sur tous les côtés. Très fort, plus vrai que le vrai ! !... » (Interview n°1).

Ou chez Germàn, atelier informel de chaussures :

**« -... Et les étiquettes ? Ici, ce sont des chaussures de marque américaine : Caterpillar... Comment tu les obtiens, les étiquettes ?**

- A la Cancha... Le fabricant vient me les vendre directement au poste de vente. Je lui commande par exemple 1 000 exemplaires d'étiquettes Caterpillar et il me les livre... Par exemple, celles-là : 60 Bolivianos les 1 000...!

Il me montre les étiquettes stockées dans des boîtes. Il surenchérit :

- Tiens, prends-en si ça t'intéresse... Prends celles-là si tu veux... Celles là aussi... »

Et avec un savoir-faire toujours très surprenant :

*« ... Lorsque j'achète les semelles au Brésil, ils me donnent des catalogues de présentation de chaussures brésiliennes. Il me suffit alors de les copier. Mon fils et moi, nous nous consacrons principalement à cette activité.*

Moi, à la fois très étonné et émerveillé :

**- D'une simple photo, tu peux copier une paire de chaussures ?**

- Bien sûr... » (Interview n°2).

La contrefaçon est en effet la réplique traditionnelle des producteurs informels. Ils récupèrent les succès commerciaux du marché formel et mettent en œuvre leur savoir-faire en pratiquant la contrefaçon. Cette dernière est présente dans un grand nombre de productions. Le domaine des parfums n'est pas exclu car les marges bénéficiaires sont réelles. Jaime m'en fera la démonstration :

**« - ... Dans la rue, ceux qui vendent des parfums de contrefaçon ou de contrebande te prennent une partie de ta clientèle, comment vois-tu le problème ?**

- Les gens courent un risque lorsqu'ils achètent un parfum dans la rue. Ce parfum est peut-être moins cher que le parfum importé mais il est loin de valoir l'original. Ils sont le plus souvent fabriqués au Paraguay. Je vais te donner un exemple, il y a quelques années, j'ai vendu un lot de parfum Lacoste de France. Mais ce parfum que mon importateur avait acheté à Panama était une contrefaçon...! Je me suis fait avoir. La bouteille, l'emballage étaient identiques mais le contenu était une contrefaçon !

**- Comment tu t'en es rendu compte ?**

- Panama est un pays de mafieux. En fait, apparemment même mon grossiste s'était fait avoir... C'est un copain qui m'avait acheté ce parfum qui me l'a ramené en me disant qu'il était douteux. Nous avons comparé avec un parfum que j'avais acheté en France et la comparaison ne laissait aucun doute... ! »

Le niveau de prix n'est bien évidemment pas le même :

**« -... La différence de prix est importante entre un vrai et un faux ?**

- Bien sûr. L'authentique te coûte 25 \$ et la contrefaçon autour de 5 \$. Pour une bouteille et une présentation souvent identique, tu peux avoir deux produits complètement différents...

**-... Comment tu expliques cette différence de prix ?**

- Ce n'est pas la même fabrication...! Les uns sont fabriqués à base d'essence naturelle et les autres avec des essences chimiques. De toute façon, tu t'en aperçois de suite si tu les compares... Je vais te montrer...

Il tend la main jusqu'à son étalage et me montre deux boîtes de parfum.

- Tu vois ça, c'est une imitation d'un Paco Rabanne qui vient du Paraguay. Il te dure 1 heure pas plus alors que le vrai te dure pour le moins 4 heures... Tiens, essaies !

Il me met un peu de parfum, un sur la main droite, un autre sur la main gauche... Il attend ma réponse... De toute façon, je ne vais pas le décevoir ! Il est vrai que les 2 parfums n'ont rien à voir entre eux... La présentation des 2 parfums est totalement identique mais effectivement, ils sont différents.

**- Tu as quand même des produits de contrefaçon, alors ?**

- Non... Un, je n'en ai qu'un...! C'est pour montrer la différence ! Si tu regardes bien en tout petit, il y écrit : « inspiré de la version de Paco Rabanne ».

Il me montre avec le doigt où est notée cette phrase. Il faut en effet bien faire attention pour la remarquer !

**- Et quelle est la différence de prix entre les deux ?**

*- Le vrai Paco Rabanne va te coûter 37 \$ et le faux quelque chose comme 5 \$.*

En retournant la boîte, le prix de 37 \$ est en effet noté. Rien sur l'autre mais à priori, elle n'était pas à vendre !... » (Interview n°29).

Quant à la contrebande, elle est monnaie courante. Les douaniers reçoivent des salaires peu élevés. Pour compléter leurs revenus, ils ont tendance à se laisser aller au bakchich. Les actifs de l'informel connaissent bien les techniques pour échapper aux contrôles douaniers. J'ai eu quelques interviews de terrain qui vont dans ce sens. Dans la même branche d'activités commerciales que Jaime, le témoignage de Johnny :

**« -... Et les produits, tu les passes comment, tu paies des droits de douane ?**

*- Non, je les passe comme ça ! Je passe de petites quantités, mais souvent. De toute façon, j'ai des amis douaniers, ils m'arrangent le coup à chaque fois... » (Interview n°22).*

Ou d'Elisabeth, commerçante formelle à la Cancha :

**« -... Certains passent en contrebande ?**

*- Oui, certains produits viennent en contrebande du Pérou, d'Argentine, du Brésil, du Chili.*

Elle se tourne vers moi et poursuit :

*Ils valent environ 30 % moins cher. Les grossistes nous les amènent et nous, on les revend. Comme ils sont moins chers, ce sont des produits qui partent vite... C'est bien !*

**- Tu n'as pas de problèmes avec les contrôles si tu n'as pas de factures ?**

*- Non... Comme ce sont de petites quantités, ils ne disent rien. Par contre, ils font très attention aux dates des produits, aux prix... » (Interview n°42).*

A cause de leurs prix, les produits de contrebande sont très attractifs. Tout le monde s'y retrouve, les contrebandiers, les grossistes et les détaillants des produits de contrebande et en fin de filière, les clients. Seul l'Etat se trouve lésé. On peut même arriver à connaître des situations étonnantes :

**« -... Et les grossistes, ils n'ont pas de problèmes avec les produits de contrebande ?**

*- Oui, c'est arrivé il y a quelques temps... Mais alors là, tous les détaillants, et nous sommes nombreux, ont manifesté leur soutien. Avec la contrebande, tout le monde y gagne, les clients qui ont un produit moins cher, les commerçants et les grossistes qui vendent beaucoup plus...*

**- Sauf l'Etat ?**

*- Sauf l'Etat oui ...! » (Interview n°42).*

Evidemment, face à ce constat, l'Etat a cherché depuis quelques mois à appliquer une loi censée réformer l'organisation de la douane bolivienne, comme le confirme Jaime :

**« ...Ça passe en contrebande ?**

*- Avant, tout passait en contrebande. Maintenant, avec la nouvelle loi, les frontières sont plus hermétiques. Ils ont fait venir des experts des Etats-Unis, d'Europe pour mettre au point des techniques de contrôle douanier. C'est comme ça que l'on peut arrêter les problèmes de ce pays, c'est de cette façon que l'on pourra sortir du sous-développement... » (Interview n°29).*

Ou de manière plus nuancée comme Walter :

**« -... L'administration des douanes a changé, les contrôles sont plus stricts, que s'est-il passé ?**

*- La contrebande était telle que l'Etat perdait une part importante de ses rentrées fiscales. Il a cherché à réformer la douane. Pour l'instant, elle n'est pas encore privatisée mais ça va venir... C'est aujourd'hui une administration autonome, avec des notables, formés en partie aux Etats-Unis, qui ont carte blanche pour enrayer la contrebande, la corruption. Mais le personnel est resté identique au poste de douane,*

*c'est vrai que les choses ont changé. Mais une fois que les responsables ont tourné le dos, il suffit d'acheter le douanier et la marchandise passe. La contrebande s'est ralentie mais elle existe encore !... »*  
**(Interview n°25).**

Ces pratiques génèrent des comportements, des attitudes particulières qui caractérisent un monde entre deux réalités. Le plus souvent coincées entre l'identité réciprocaire du peuple andin et le modèle occidental. Des stratégies hybrides émanant de ce syncrétisme à multiples visages. Contrefaçon, contrebande, contre... pas mal de choses... Au point de créer une véritable contre-culture dans une ville où la grande majorité de la population travaille ainsi. Roberto Laserna le confirme :

**« -... Il semblerait que le modèle occidental ne fonctionne pas en Bolivie et en Amérique latine. Comment l'expliquer ?**

*- Il s'agit avant tout de blocages socioculturels. L'accumulation de capital est toujours mal perçue, elle est illégitime...*

**- Oui, si tu as de l'argent, il faut que tu en fasses profiter ton entourage...**

*- C'est ça... Il existe donc des blocages qui sont principalement socioculturels. Le problème du sous-développement est avant tout d'ordre culturel. Dans tous les cas, lorsque les peuples décident de changer de comportement par rapport à l'accumulation ou par rapport à la gestion des Droits et des Devoirs, on rentre dans une phase pré-capitaliste où il ne manque plus grand chose pour accéder à la phase de décollage... »*  
**(Interview n°34).**

Peut-on pour autant parler de contre-pouvoir productif ? La domination de la sphère mercantile est telle qu'elle utilise les actifs de l'économie populaire comme vecteur de son développement. Loin de proposer une alternative de société, l'absence de conscience collective génère une soumission à la logique marchande. Il faut trouver les revenus nécessaires à la subsistance du groupe. C'est un impératif quotidien. Quant au changement de société espéré, il est malheureusement noyé dans un ensemble de préoccupations quotidiennes soulignées par Marco Antonio Rios de Cidre :

**« -... Penses-tu qu'il existe une conscience collective chez les travailleurs informels ou sont-ils simplement en train de développer des stratégies individuelles de survie ?**

*- Non, il n'existe pas de conscience collective à ce niveau. Chacun cherche à trouver sa propre solution à la crise, c'est un monde individualiste... Ceux qui possèdent le pouvoir d'achat profitent de produits à faible coût, s'approvisionnent à la Cancha... Et les travailleurs de l'informel, eux, s'adaptent avec une grande souplesse aux fluctuations du marché. Avec la crise, le problème est devenu encore plus simple. Il faut trouver le produit au meilleur prix, donc on se tourne naturellement vers la production informelle, non pas parce que c'est un ami, un voisin qui l'a produite mais plutôt parce que c'est la moins cher... »*  
**(Interview n°23).**

Telle qu'elle était énoncée, l'hypothèse 4 se confirmait (H4).

## **5. Syncrétisme organisationnel de la production**

La famille élargie est le lieu privilégié de l'exploitation productive informelle. Les liens étroits qui unissent ses membres sont autant de solidarités mécaniques que le chef d'entreprise n'hésitera pas à utiliser. Montrant encore une fois combien la famille élargie demeure l'unité sociale sur laquelle se bâtit la réalité productive populaire. L'hypothèse 2 (H2) pouvait alors être validée. En effet, dans ce cas, **le lien va créer du bien.**

Prenons l'avis de Roberto Laserna du CERES :

**« -... A ton avis, quelle est la meilleure entrée pour saisir la réalité informelle ?**

*- A mon avis, la meilleure entrée est la famille, mais pas la famille nucléaire de type occidental... La famille élargie aux parrains, aux amis, aux compadres... au village et même au quartier... Le concept de famille est flexible, il n'est pas exclusivement centré sur les liens de consanguinité, il déborde du champ*

familial au sens strict pour s'ouvrir à une réalité beaucoup plus complexe qui tient compte du contexte social et culturel... » **(Interview n°34).**

Et d'Olegario, le jardinier ambulancier :

« -... **Tu viens tailler les arbres, les rosiers... ?**

- *Oui, la propriétaire m'a demandé de venir nettoyer le jardin. Elle est du même village que moi. Il y a longtemps que l'on est parti de "l'Altiplano Paceño", mais le village d'origine, ça ne s'oublie pas...!* » **(Interview n°17).**

J'avais perçu ce phénomène en enquêtant dans les ateliers informels, l'importance de la famille élargie était évidente. C'est chez elle qu'allaient se recruter les employés des ateliers clandestins. Toujours à la recherche des meilleurs coûts de production mais tout cela dans une approche familiale attachée au terroir d'origine.

Exemple de l'atelier informel de jeans :

« - ...**Tu as combien d'ouvriers ?**

- *J'en ai 6 en tout.*

- **D'où viennent-ils ?**

- *La plupart sont des jeunes de mon village, à côté d' Oruro.*

- **Tu les connais tous très bien alors ?**

- *Bien sûr, ils sont presque de la famille...!* Dit-il en éclatant de rire. » **(Interview n°1).**

Puis, dans l'atelier informel de chaussures :

« -... *J'ai 7 ouvriers.*

- **Ce sont des amis ?**

- *Ce sont des gens que je connais depuis longtemps, les fils de nos amis de notre village d'origine sur "l'Altiplano Paceño" pour la plupart d'entre eux. Il y a aussi des gens du quartier, originaire de La Paz pour la plupart, c'est ça l'entraide...!* » **(Interview n°2).**

L'organisation du système productif va donc tenir compte de la réalité sociale de la population et intégrer en priorité les membres de la famille élargie. Le village d'origine, le « *compadrazgo* », les origines ethniques auront une importance primordiale. La production sera le relais des solidarités mécaniques ou traditionnelles (Durkheim, 1893), il n'y aura pas de rupture, dans les solidarités, imposée en occident par la division du travail. L'organisation de la production informelle sera le miroir productif de la richesse sociale du peuple bolivien. Nous sommes dans une continuité des solidarités mécaniques, la société ne remet pas en question ce qui l'a construit, mais elle l'utilise à des fins productives. C'est bien là que s'opère le syncrétisme organisationnel. Roberto Laserna du CERES nous apporte l'éclairage nécessaire :

« -... *C'est une double logique. A la fois, l'entrepreneur a la volonté de permettre à sa famille de vivre. Mais en même temps, il va chercher à employer les membres de sa famille élargie. L'idée est que tous les membres de la famille aient une fonction plus ou moins liée à l'activité productive de la famille. S'il arrive quelqu'un du village par exemple un cousin, il va l'intégrer dans l'activité familiale. Par la suite, il ne lui viendrait pas à l'idée de licencier quelqu'un de sa propre famille. Un peu comme dans l'exploitation agricole, il n'y a pas de chômage au village, tout le monde est intégré dans l'effort productif. Si on est 3, on travaille à 3, mais si on est 7 on travaille à 7, personne n'est rejeté. C'est une formidable école de l'intégration. Chacun aura une part de la récolte, mais plus encore, grâce à son effort, il recevra la reconnaissance du groupe. Evidemment, on est loin de l'efficacité productive ou de l'allocation optimale des ressources ou encore de la recherche effrénée de la productivité.*

*Ainsi, les micro-entreprises sont fragiles par rapport à la concurrence des entreprises formelles, mais elles sont aussi très résistantes car elles peuvent continuer leurs activités avec des niveaux de*

rémunération très bas. Le microentrepreneur peut sacrifier son propre niveau de rémunération au profit de son outil de production qui permet de nourrir sa famille entière... » (Interview n°34).

## 6. Syncrétisme dans les rapports de production et dans les pratiques sociales

Maintenant, cette relation privilégiée est rarement désintéressée. Elle débouche souvent sur des rapports productifs dominant-dominé. Ne parle-t-on pas d'ailleurs « d'exploitation familiale » ? Roberto Laserna du CERES nous en dessine les contours :

« -... **Mais cette même famille peut être par moment le lieu de l'exploitation productive ?**

- Oui, tu as raison... Cette même famille qui est le lieu où se maintiennent le mieux les valeurs de solidarité est aussi le domaine où l'exploitation productive est la plus forte. Surtout dans la sphère informelle... Je connais de nombreux cas de jeunes campagnards qui sont attirés vers la ville par des parrains peu scrupuleux et qui sont mis au travail dans des conditions souvent dégradantes. Parce qu'il a permis au jeune de sortir de sa condition de rural, le parrain se permet de le faire travailler très dur, en contrôlant ses sorties, ses dépenses... Le salaire est souvent très faible et les conditions de travail impossibles... » (Interview n°34).

Dans un rapport productif souvent paternaliste que j'ai senti lorsque j'ai voulu interviewer les salariés dans les ateliers informels et en particulier chez CALVILL'S, atelier de jeans :

« -... **Tu les paies combien ?**

- Je les paie par pantalon réalisé ... 3 Bolivianos par pantalon.

- **3 Bolivianos par pantalon achevé... ? C'est peu ...!**

- Chacun peut produire 300, 400 pantalons par mois. Ça dépend... Plus ils travaillent, plus ils gagnent... L'atelier est ouvert à partir de 7 h le matin et ils s'en vont quand ils veulent. Certains restent jusqu'à 9 et parfois 10 h le soir... Ça dépend... A la fin du mois, ils se font entre 900 et 1 200 Bolivianos... Ils sont tranquilles, ils savent qu'avec moi, il n'y a pas de problèmes.

- **Je pourrai les rencontrer les ouvriers, les questionner ?**

- Ils ne te diront pas autre chose que ce que je te dis. Et puis ils travaillent...

Je sentais que ce n'était pas la peine d'insister... » (Interview n°1).

Lorsque j'ai pu les interroger, comme chez Germàn, j'ai eu une réponse très claire :

« -... **Quelles sont tes relations avec Germàn ?**

- Il n'y a pas de problèmes. Nous nous connaissons depuis longtemps.

- **Et avec les autres salariés ?**

- Pour les plus jeunes, c'est plus difficile... Ils n'ont pas de spécialisation qui les rend indispensables. Ils gagnent moins et lorsqu'ils partent, ils ne sont pas toujours repris... » (Interview n°2).

Ou même de type mafieux, dans les rapports entre les petits « *limpiabotas* » de la place du 14 septembre et ceux qu'ils appellent « les grands » :

« -... **Sur la place, vous pouvez travailler librement ?**

- Si on paie les 50 Bolivianos, il n'y a pas de problème, dit un tout petit qui est à ma droite.

Les autres acquiescent du regard...

- **Quoi, 50 Bolivianos, mais à qui il vous faut les donner ?**

Chino a bien intégré maintenant le fait qu'il est mon interlocuteur privilégié... Il poursuit :

- Il nous faut payer 50 Bolivianos pour l'année à un Grand pour avoir le droit de travailler sur la place. Sinon, il nous chasse.

- **Qui a payé, là, parmi vous ?**

- Moi, j'ai donné 28 Bolivianos, dit l'un.

- Moi, je n'ai pas pu payer... Moi non plus... avouent deux autres un peu honteux.

- **Et toi, tu as payé ?** dis-je au petit qui est à ma droite.

- Moi, je n'ai donné que 48 Bolivianos.

- **Mais pourquoi vous payez ?** tout en m'adressant au groupe.
- *On paie pour qu'ils nous laissent travailler, sans cela ils nous chassent de la place. Et puis ils nous disent que c'est pour une caisse commune et que lorsque l'on sera malade, ils nous soigneront gratuitement,* rajoute Chino.
- **Quelqu'un a eu des problèmes de santé parmi vous ?**
- *Oui, lui... Il a eu des problèmes. Ils m'en montrent un qui n'avait, jusque là, rien dit.*
- **Toi, tu as eu des problèmes... Tu t'appelles comment ?**
- *Je m'appelle José-Luís. Oui, j'ai été malade.*
- **Et ils t'ont fait soigner gratuitement.**
- *Non...*
- **Et pourquoi ?**
- *Parce que je n'avais pas payé mes 50 Bolivianos... ».* (Interview n°20).

**Ici, la libre entrée sur le marché n'est pas respectée. Dans tous les cas, lorsque la régulation étatique recule, c'est la loi du plus fort qui s'impose. La civilisation disparaît au profit de la barbarie.**

Pour autant dans les ateliers informels, l'entrepreneur n'est pas un capitaliste classique. Il ne rentre pas dans la logique de l'accumulation individuelle, certainement à cause de l'insuffisance de la demande solvable dans le pays qui l'oblige à pratiquer des prix de vente très proches des coûts de revient. Ils s'inscrivent dans une logique marchande mais ils ont conservé la raison. L'accumulation individuelle n'est pas encore une valeur reconnue collectivement.

L'interview de Roberto Laserna va me le confirmer :

**« -... Par ailleurs, il m'est apparu que l'entrepreneur informel ne roulait pas sur l'or. Il utilise le plus souvent son habitation pour développer son activité et ses prix de vente sont souvent très proches de ses coûts de production !**

- *Effectivement. Le microentrepreneur est très proche du marché. Il connaît la demande, il sait qu'en période de crise comme en ce moment, le pouvoir d'achat des consommateurs est très limité. Il faut donc pratiquer des prix attractifs sous peine de voir baisser son chiffre d'affaires. L'entrepreneur informel fait souvent le même calcul que le paysan, c'est-à-dire que la rémunération de la force de travail n'est rien d'autre que ce qui reste de son chiffre d'affaires une fois payées toutes les charges. Il ne considère pas cela comme un salaire, comme un coût de production. Il arrive souvent que le propriétaire du capital investi ou le chef du processus de production ne se perçoive pas comme un capitaliste mais plutôt comme un travailleur, un producteur. Mais il ne se perçoit pas non plus comme un salarié. Il travaille pour vivre... J'ai souvent suggéré l'idée que tout aussi capitaliste que paraisse la société cochabambina, l'accumulation capitaliste n'a pas de légitimité ici. Il n'y a pas de reconnaissance sociale à l'accumulation. Tu as dû souvent rencontrer des actifs de l'informel qui méprisent ceux qui gagnent pour accumuler, ce qui est différent de gagner pour vivre. Nombreux sont ceux qui te répondent, je gagne de quoi vivre, pas plus. Ce sont deux logiques vraiment différentes... » (Interview n°34).*

Il va par ailleurs tolérer certaines pratiques productives qui échappent au rationnel, mais qui rentrent dans une logique de raison collective. Par exemple, la tolérance du retour au village dans l'atelier CALVILL'S :

**« -... Tu les emplois les 12 mois de l'année ?**

- *Nombreux sont ceux qui quittent l'entreprise pour retourner au village, pour 1 ou 2 mois pendant l'année... Puis ils reviennent pour travailler à nouveau... »* (Interview n°1).

Ou dans l'atelier informel de chaussures :

**« -...Ceux qui quittent l'atelier momentanément sont des personnes qui retournent au village ?**

- *Souvent, c'est le cas... Pour des raisons diverses, ils sont obligés d'y retourner. Ils en profitent pour ramener de l'argent à leur famille. Quelquefois, tu ne les revois plus de 2 ou 3 mois*

- **Quand ils reviennent, tu les réembauches sans problèmes ?**

- Bien sûr, lorsque je peux, je les reprends. En tout cas, les plus habiles... ».

J'ai cherché confirmation en interrogeant un ouvrier de Germàn :

« - ... Non... Mes parents sont restés au village près de Potosi... Je vais y passer un mois en septembre, chaque année, pour semer les pommes de terre sur la terre de nos ancêtres... Je pars aussi une quinzaine de jours pour la récolte... J'en profite alors pour leur amener quelque argent et quelques produits de la ville... »

Et ce, malgré certaines tentatives de rationalisation dans la gestion de la main-d'œuvre de l'atelier :

« -... Tu sais, souvent ils ne restent pas travailler toute l'année. Ils s'arrêtent par moment pour aller semer au village... Pour des raisons de famille ou autre... Alors, je ne peux pas leur payer leur salaire régulièrement. Ceux qui restent toute l'année, qui travaillent 12 mois sur 12, je leur paye un 13<sup>ième</sup> mois... Mais ils sont rares ceux qui travaillent toute l'année sans s'arrêter... » (Interview n°2).

Ce phénomène de contacts permanents entre Cochabamba et les villages d'origine est aussi le fait des pratiques sociales des producteurs individuels. Par exemple pour Reinaldo, le rémouleur de rue :

« -... Ils sont restés avec leur mère au village, à trois heures de route de Potosí, dans les montagnes. Le plus petit a 3 ans, l'aîné a 5 ans. Je les rejoins tous les deux mois environ. Il faut trouver l'argent pour acheter les vêtements, le riz... Tout ce que l'on ne peut pas produire à la campagne... » (Interview n°13).

Mais aussi pour Luisa, employée de maison :

« -... Chaque 4 mois environ, je rentre au village voir ma famille... Je leur apporte un peu d'argent. Ma mère est décédée. J'amène l'argent à mon père, mon jeune frère va encore à l'école. Mon frère aîné vend dans les rues de La Paz... » (Interview n°18).

Au quotidien, se mélangent ainsi modernité et tradition, l'urbain et le rural, le formel et l'informel dans une espèce de mitigeur social et culturel. Les interactions sont multiples et les pratiques sociales sont le fruit de ce métissage sans limite. Chercher à les décoder n'est pas toujours simple. Mais **celui qui sait se mettre à leur écoute, celui qui est vigilant à ce grand brassage de cultures peut être confronté à de véritables flashes** dont voici un exemple succulent :

« ... Elle se saisit d'un bidon en plastique où est incrusté : Monsanto... Il est plein... de *chicha*...!!! Elle en remplit le seau qui se trouve à ses pieds. Et me tend une «*tutuma*» (la «*tutuma*» est une coloquinte qui sert de récipient) remplie à ras bord du délicieux breuvage. Après avoir honoré la Pacha Mama et tout en m'essuyant la bouche d'un revers de main... » (Interview n°38).

## 7. Syncrétisme commercial : la Cancha

Pour reprendre le slogan publicitaire des Galeries Lafayette et l'adapter aux rues de Cochabamba dans un syncrétisme verbal : « **il se passe toujours quelque chose dans les rues de Cochabamba** ». Au point que Federico Aguilo (2 000) a pu parler de « Canchabamba » :

« -... Après le décret 21060, les mineurs relocalisés ont rejoint les paysans qui quittaient les campagnes pour la ville. De Potosí, d'Oruro ou du Valle Alto, des familles entières sont arrivées sur la ville. Il a fallu les loger... Il a fallu qu'ils trouvent de quoi gagner leur vie. Quand on n'a pas de capital de départ et que l'on ne trouve pas de travail dans les entreprises officielles, on va créer sa propre activité commerciale. Nombreux sont ceux qui vont devenir commerçants de l'informel. Au point que la Cancha est devenue une véritable institution de plus de 80 000 commerçants... » (Interview n°33).

Ce marché populaire qui a lieu toutes les semaines, les mercredis et les samedis, dans les rues de la ville de Cochabamba rythme la vie populaire de la ville. Il caractérise véritablement la cité aux yeux de

l'étranger de passage. C'est le lieu d'expression de l'hybridation commerciale entre la réalité productive réciprocaire et informelle et les techniques d'achat-vente sur le modèle occidental. Un exemple en est l'utilisation particulière des mesures de quantité. On y parle « *aroba* » (11,5 kg environ) et non de kilogramme, on y vend à l'unité et non par lot (**voir enquête-prix, p. 234**), par tas d'un ou deux Bolivianos et pas au kilo...

Par ailleurs, nombreux sont les produits inspirés de la mode internationale : chaussures, vêtements de sport, jeans, CD rom, produits en tout genre largement influencés par la mondialisation... mais le plus souvent plagés par l'extraordinaire capacité d'adaptation des producteurs de l'informel. Il s'agit d'un vaste espace commercial où des milliers de commerçants viennent proposer les articles les plus divers pour des consommateurs qui affluent de tout le département. Ce rendez-vous commercial constitue la principale activité de la ville (Calderon et Rivera, 1984). Au point que cela intéresse les banques et en particulier Bancosol, la Banque solidaire :

«- ... *Au niveau de la ville de Cochabamba, nous avons ouvert 9 agences : Quillacollo, Colcalpirhua, Cruce Taquiña, Huayra Kasa, calle Estaban Arce et 2 agences dans la zone de la Cancha...* » (**Interview n°24**).

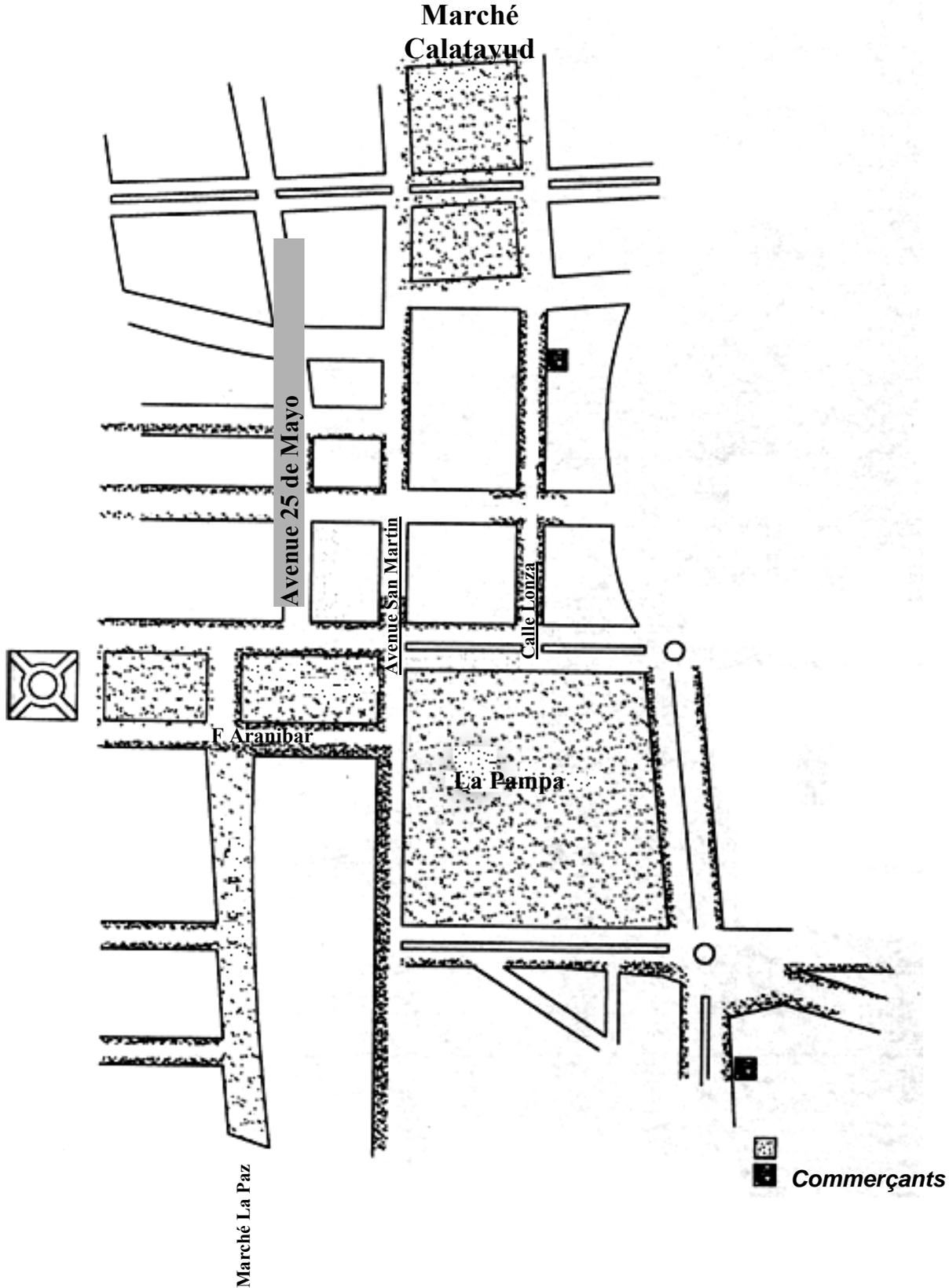
#### **A. Où se trouvent les commerçants de la Cancha ?**

Chaque quartier est spécialisé selon l'organisation suivante (voir précisions sur plan ci-dessous) :

##### **Plan du marché**

- **Le marché de la Pampa** : de création récente, ses activités commerçantes, artisanales et de services sont les plus diversifiées et constituent l'unité la plus importante. Malgré ce, on y trouve prioritairement des pommes de terre, des légumes, de la salade et des fruits ; vente de vêtements; commercialisation d'artisanat...
- **Le marché Fidel Aranibar** : c'est aussi un espace très diversifié en ce qui concerne les activités de commerce. On y trouve plus spécialement : des vêtements, des chaussures, des produits alimentaires importés...
- **La place San Antonio** : sur ce marché se commercialisent des légumes, de la viande, des fruits, de l'artisanat et des chaussures nationales et importées.
- **La place Calatayud** : elle se caractérise par la commercialisation de divers produits agricoles.
- **Le marché La Paz** : (rue Miami) se consacre à la vente de vêtements le plus souvent importés, même si depuis quelques temps on y voit apparaître de plus en plus de productions nationales.
- **Les rues adjacentes aux marchés ci-dessus** : elles constituent des espaces de commercialisation très importants. Elles appartiennent au contexte de la Cancha et connaissent une grande diversité de produits, on peut tout y trouver neuf ou d'occasion...
- **Système de petits marchés** : dans les quartiers populaires de la ville existe un système de petits marchés qui fonctionnent les autres jours que ceux de la Cancha. On y vend des pommes de terre en gros ou au détail, on peut aussi y trouver quantité de produits alimentaires ou des biens concernant un tout autre domaine.

Carte 2 : Situation des commerces informels de la Cancha et des agences Bancosol (août 2 000)



\* **Au niveau de la qualité**, le réseau de vente est le plus souvent très raccourci. C'est le plus souvent du producteur au consommateur. Je peux dire que c'est très appréciable pour les produits alimentaires, j'en ai fait l'expérience chaque jour...! D'autant que le système de commercialisation reste très raisonnable : on peut acheter de petites quantités ; bien que difficile, le crédit est envisageable... Fréquemment, les commerçants se déplacent d'une feria à l'autre, d'un village à l'autre : les dimanches à Quillacollo, les lundis à Vinto, les mardis à Punata, etc. **Ils s'intègrent au système régional des ferias.**

\* **Au niveau des prix**, cela reste aussi très attractif surtout si on les compare aux prix pratiqués par le supermarché ICE Norte nouvellement installé dans la ville (**voir enquête-prix n°44, p. 234**). Et ce, contrairement aux rumeurs qui circulent souvent : *“les produits de ICE Norte seraient plus frais et moins chers”*... Mon enquête de terrain a prouvé l'inverse. Je dois d'ailleurs signaler que mon relevé de prix au supermarché ICE Norte s'est plutôt mal passé. Je me suis fait interdire de relever les prix sur mon carnet... Et j'ai dû terminer mon travail de manière “informelle”, c'est-à-dire en le notant sans me faire voir. C'est dire la transparence qui règne dans la politique commerciale de cet établissement... Il y avait très peu de clients ce jour-là (surtout des occidentaux), un personnel important, mais peu de caisses en activité (5 sur 14). Une ambiance aseptisée, on était loin de la réalité populaire de la Cancha.

\* **Au niveau humain**, la Cancha est un marché d'environ 80 000 vendeurs de produits en tout genre et d'une foule impressionnante d'acheteurs. Cette activité commerciale débordante paralyse totalement la circulation des rues concernées durant toute la journée. On n'est pas loin de l'atomicité de l'offre et de la demande qui doit garantir le marché de concurrence pure et parfaite cher aux néo-classiques. C'est un marché intimement enchâssé dans le social, dans les besoins de la population urbaine de Cochabamba. Nombreux sont en effet les agriculteurs installés à la périphérie qui viennent proposer leurs productions aux citadins. La rue devient alors un lieu de forte sollicitation commerciale. Soit par l'intermédiaire de postes de vente fixes installés le plus souvent à même le sol, soit par les vendeurs ambulants qui signalent leur passage par des bruits particuliers. Ces bruits, cette musique qui cherchent à attirer le client sont très codifiés. Chaque type de commerçant possède sa particularité sonore. Voyons ce qu'en dit Reinaldo le rémouleur ambulant :

« -... **J'ai vu que tu avais un instrument pour avertir les gens ?**

- *Oui, c'est traditionnel, je le tiens de mon oncle qui a arrêté son activité. C'est la musique qui marque notre passage. Lorsqu'ils entendent ce bruit, les gens savent qu'un rémouleur est en train de passer dans la rue...* » (**Interview n°13**).

Ou encore Efrain, vendeur de journaux à bicyclette :

« - **Tout en criant “Tiempos”...! Chaque matin, je t'entends... Tu as de la voix... !**

- *Oui, il faut bien se faire entendre. C'est notre façon de marquer notre passage...* » (**Interview n°3**).

En tant qu'occidental éduqué dans le moule de la rationalité, c'est un véritable enchantement, tous les sens sont sollicités.

### ***B. Qui sont les commerçants de la Cancha ?***

Pour obtenir des informations sur la population commerçante de la Cancha, j'ai dû travailler en collaboration avec Camilo Torres (consultant de la municipalité) qui est devenu par la suite un ami. Par ailleurs, les services techniques de la Mairie et de la Préfecture et le syndicat des commerçants compléteront les données manquantes.

Une enquête réalisée par ce dernier en août 1999 sur un échantillon de 1 037 vendeurs de la Cancha a fourni les renseignements suivants :

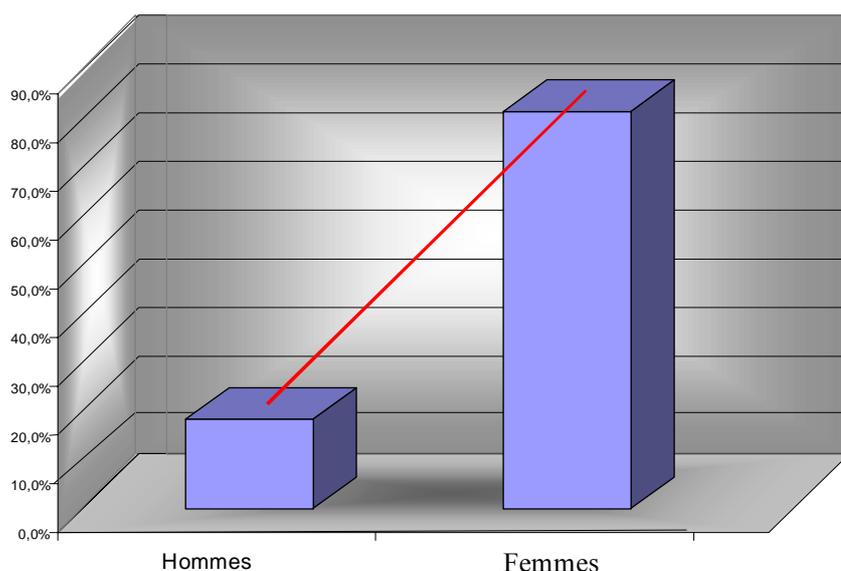
**Tableau 22. Répartition par sexe des commerçants de la Cancha**

	Effectif	%
<b>Hommes</b>	191	18,4%
<b>Femmes</b>	846	81,6%
<b>Total</b>	<b>1037</b>	<b>100%</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999

Il est très intéressant de percevoir ici l'importance des femmes dans les activités commerciales. J'en avais pris connaissance à travers les interviews de terrain, en particulier avec Roberto Laserna :

**Commerçants suivant les sexes**



« -... Nombreux sont les cas où les femmes sont en effet les principales génératrices de revenus. D'ailleurs, elles cachent souvent leurs revenus ou une partie des revenus aux maris pour ne pas créer de problèmes familiaux. Dans les milieux populaires, le mari a besoin de sentir qu'il est toujours le père nourricier. Si le mari est maçon, il gagne autour de 600 Bolivianos par mois et la femme qui est commerçante peut gagner, elle, jusqu'à 3 000 Bolivianos. Dans les milieux populaires, la femme est devenue souvent le gestionnaire de la famille, c'est elle qui prend en charge l'éducation des enfants, la gestion quotidienne du foyer...l'homme est souvent à la traîne... » **(Interview n°34).**

Même si **ces éléments validaient mon hypothèse 3 (H3)**, il convient malgré tout de la nuancer par les progrès qu'il reste encore à parcourir pour une égalité des sexes. Confirmation me sera donnée par Monica Novillo d'IFFI :

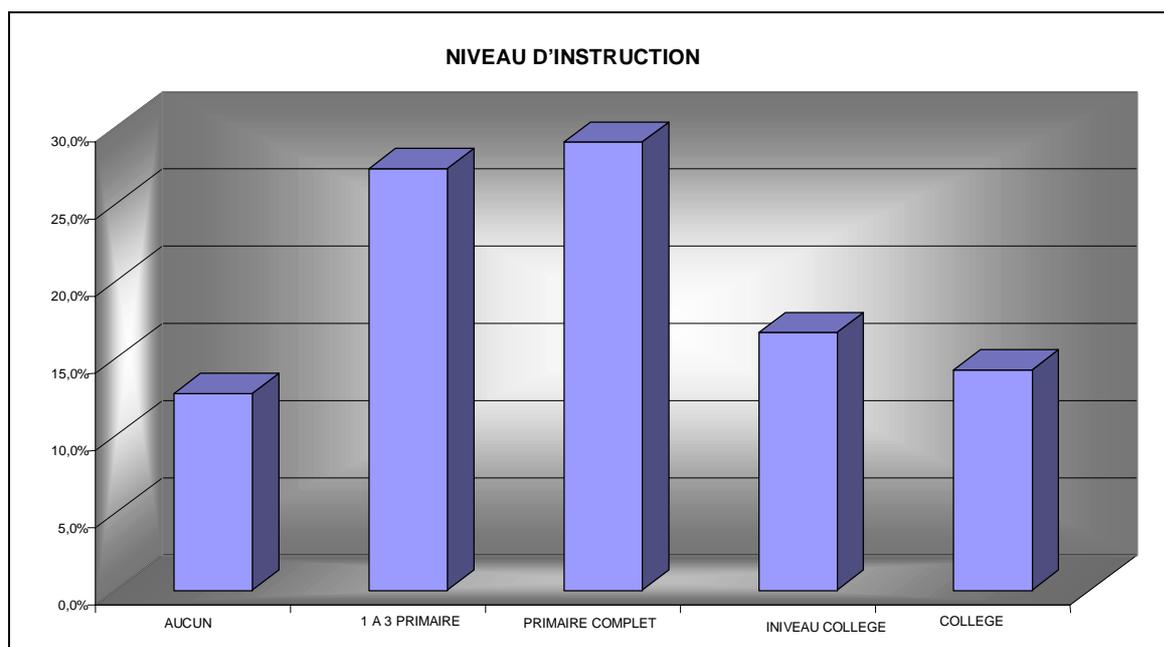
« -... En effet, la femme est souvent présente dans les stratégies de survie de la famille. Dans la sphère commerciale, les femmes sont très majoritaires. Cela leur permet de continuer à s'occuper de leurs enfants, de leur maison tout en pratiquant une activité commerciale. Elles sont aussi très nombreuses dans tout ce qui concerne les activités informelles. Encore aujourd'hui, leur revenu est souvent considéré comme un revenu d'appoint, un complément du revenu du père. Or, la structure familiale a changé, nombreuses sont les familles mono-parentales, les divorces, les départs à l'étranger, les décès prématurés des hommes ont laissé souvent les femmes seules. Elles doivent à la fois élever leurs enfants et trouver de quoi survivre... » **(Interview n°27).**

### C. Quel est leur niveau d'instruction ?

**Tableau 23. Répartition des commerçants de la Cancha par niveau d'instruction**

	Effectif	%
Aucun	132	12,7%
1 à 3 années de primaire	283	27,3%
Primaire complet	301	29 %
Niveau collège	173	16,7%
Equivalent BEPC	148	14,3%
<b>Total</b>	<b>1037</b>	<b>100 %</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.



Il apparaît très clairement le manque de formation initiale des actifs de l'informel, puisque 69 % des personnes concernées par l'enquête affirment posséder une formation inférieure au niveau du collège sachant que 12,7 % ne possède pas de formation de base.

Si ce secteur d'activité est principalement féminin, cela suppose de grosses insuffisances d'éducation initiales chez les femmes. Monica Novilla d'IFFI m'en avait informé :

**« -... Quel est le rôle de l'ONG IFFI dans le développement de la ville de Cochabamba ?**

*Depuis 5 ans maintenant, IFFI travaille avec les femmes des quartiers de notre ville pour accroître la formation et les qualités des femmes et de manière plus générale, permettre un travail de base pour l'émancipation féminine. Profitant des lois de Décentralisation et Participation Populaire, il fallait permettre aux femmes de s'exprimer, de prendre l'espace de pouvoir permis par la loi et imposer un autre rapport de force entre les genres. Il fallait travailler sur l'émancipation, sur le leadership des femmes dans les nouvelles structures imposées par la loi. Le niveau d'éducation de base des femmes est peu élevé.*

*Ce sont souvent les garçons qui sont prioritaires pour se former, les filles passent après. Il fallait relever le défi de la formation politique, professionnelle des femmes pour qu'elles soient capables d'inverser la structure de pouvoir très masculine des centres de décision et de production... » (Interview n°27).*

Il est vrai aussi que ces activités commerciales sont souvent entre les mains de populations migrantes, rurales ou déracinées.

On peut maintenant s'intéresser à l'origine des commerçants de la Cancha.

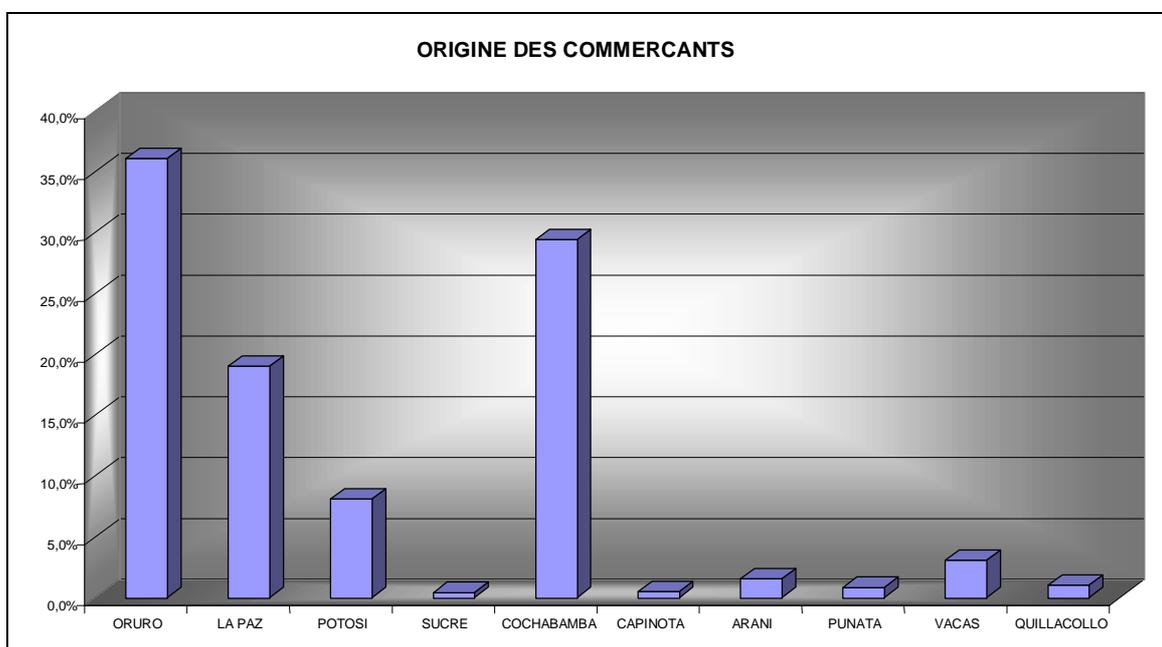
#### *D. D'où viennent-ils ?*

Où sont nés les commerçants de la Cancha ?

**Tableau 24. Origine des commerçants**

	<b>Effectifs</b>	<b>%</b>
<b>Oruro</b>	351	36,1%
<b>La Paz</b>	185	19 %
<b>Potosi</b>	79	8,1%
<b>Sucre</b>	4	0,4%
<b>Cochabamba</b>	286	29,4%
<b>Capinota</b>	5	0,5%
<b>Arani</b>	15	1,5%
<b>Punata</b>	8	0,8%
<b>Vacas</b>	30	3,1%
<b>Quillacollo</b>	10	1 %
<b>Total</b>	<b>973</b>	<b>100 %</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.



Soixante-dix pour cent des commerçants interrogés avouent ne pas être nés à Cochabamba. Ils viennent prioritairement d'Oruro pour 36 % d'entre eux (mineurs relocalisés après la loi 21 060 de 1985). J'ai eu grâce à mes interviews de nombreux exemples de ces mutations de population. Il serait trop long de les citer toutes... Mais à travers le cas de Milàn, laveur de voitures, on peut avoir une idée de la motivation des populations déplacées ou relocalisées selon le terme employé en Bolivie :

« -... J'étais mineur à Oruro, puis l'argent avait du mal à rentrer, alors nous sommes partis à Cochabamba. J'avais 20 ans. J'ai fait tous les métiers, j'ai été tailleur, commerçant, mécanicien... Puis la crise est arrivée, les entreprises dans lesquelles je travaillais ont fermé. L'administration faisait la guerre aux ateliers clandestins et l'activité se ralentissait partout, dans tous les métiers. Toutes les entreprises fermaient. Alors je suis devenu laveur de voitures indépendant. Je suis libre, je travaille quand je veux... Je suis là tous les jours et personne ne m'embête... » (Interview n°14).

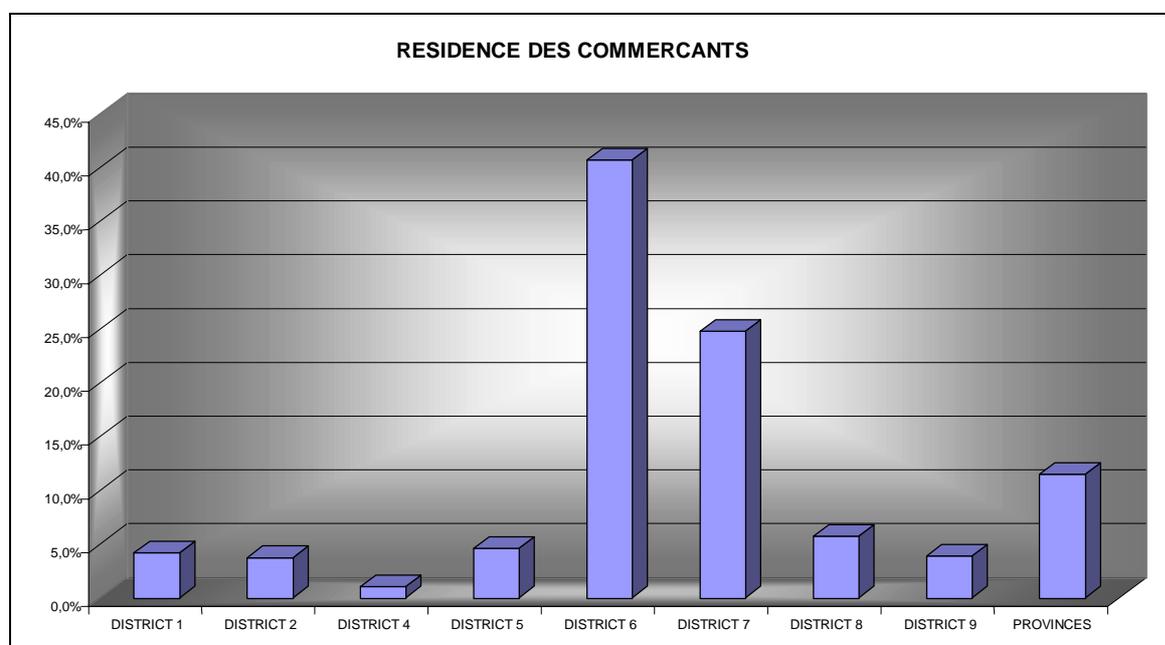
### E. Où vivent-ils ?

Les départements boliviens sont divisés en districts. Celui de Cochabamba est divisé en 9 districts. La majorité des commerçants de la Cancha vivent dans des zones où se concentrent les familles les plus déshéritées. Principalement dans le sud du département de Cochabamba (district 6 et 7). Il faut noter l'absence du district 3 où réside la population aisée du département.

**Tableau 25. Résidence des commerçants de la Cancha**

	Effectif	%
<b>Distrito 1</b>	29	4,2%
<b>Distrito 2</b>	26	3,7%
<b>Distrito 4</b>	7	1,0%
<b>Distrito 5</b>	32	4,6%
<b>Distrito 6</b>	284	40,7%
<b>Distrito 7</b>	173	24,8%
<b>Distrito 8</b>	40	5,7%
<b>Distrito 9</b>	27	3,9%
<b>Autres départements</b>	80	11,5%
<b>Total</b>	<b>698</b>	<b>100%</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.



Il y a peu de temps, d'autres enquêtes ont montré que 83 % des commerçants de la Cancha vivaient dans la zone sud du département (bulletin d'information « *sindicato de comerciantes* », 1998). Par ailleurs,

cette zone se caractérise par un taux très élevé d'analphabétisme et des niveaux très bas de revenus. De plus, le taux d'approvisionnement en eau courante est le plus bas du département.

Au niveau de la ville, les commerçants de la Cancha vivent le plus souvent dans les quartiers populaires installés sur les « *cerros* », collines entourant la ville. Le point de vue est souvent magnifique, mais les conditions de vie sont des plus difficiles. Reinaldo, le remouleur de rue m'en avait déjà informé.

« -... *Et ici, tu as loué une chambre ?*

- *Oui, j'ai loué une chambre au "Cerro San Miguel".*

- *Tu as l'eau courante dans ton habitation ?*

- *Non... On a des citernes qui stockent l'eau. La Mairie vient les remplir régulièrement avec des camions... » (Interview n°13).*

Ces quartiers populaires et les zones rurales désactivées sont laissés à l'abandon... Les collectivités territoriales n'y font pas les investissements nécessaires. Voilà un extrait de ce que j'ai écrit autour du quartier populaire d'Alto Cochabamba, le 22 juin 2000 :

« ... *Alto Cochabamba. Sur les hauteurs, sur les «cerros» de la ville habitent les catégories sociales laissées pour compte par le mal-développement de la Bolivie. Dès que l'on monte, tout change... Les rues ne sont plus goudronnées et se transforment en tout à l'égoût, on y jette les eaux usées et les détritiques... La rue est le domaine des animaux domestiques ou d'élevage : chiens et chats, poules, cochons... Pas d'eau courante, les maisons d'habitation sont toutes flanquées de tonneaux en fer que les citernes municipales remplissent chaque jour. La qualité de l'eau ainsi diffusée est d'ailleurs fortement critiquée. L'électricité est soumise à de nombreuses coupures à cause d'un réseau en très mauvais état. Quelques bus très colorés montent jusque là-haut soulevant une fine poussière qui rentre jusque dans les poumons...*

*Pour prendre la mesure du problème, j'ai décidé de monter à pied. Cela demande un gros effort car l'oxygène me manque (nous sommes autour de 3 000 m d'altitude) et le soleil brûle la peau...*

*Le concept de société à deux vitesses prend toute son ampleur dans cette réalité sociale. Même la langue utilisée n'est pas la même. L'espagnol en bas, le quéchua ou l'aymara en haut... C'est une sorte de société schizophrène malade de son développement, où une minorité vit dans l'illusion de la consommation, sans tenir compte de l'autre partie. Cette dernière survit en contemplant d'en haut le développement des autres.*

*Des interactions ont lieu entre ces deux mondes mais elles sont souvent violentes : vol, délinquance, rapports productifs basés sur l'exploitation... Surprotection des uns dans les quartiers bourgeois (chiens, système d'alarme, surveillance policière ou milice privée...) et nécessité de survie pour les autres qui peut prendre des formes plus ou moins délictueuses. Mais d'en haut, la vue sur la ville est magnifique... Il leur reste au moins ça...! » (Interview n°37).*

Au point que la population des quartiers populaires n'attend plus grand chose des institutions. Le 22 juin, Ramon m'avait conté ses problèmes. Je ne peux ici tout retranscrire, mais j'en conserverai l'extrait le plus positif qui montre **le courage de cette population, sa volonté de prendre en main son présent et son futur**. Cette interview me semble révélatrice de l'exclusion vécue au quotidien par les catégories défavorisées :

« - ... *Alors, il faut travailler, ne pas relâcher l'effort. Moi, je suis ouvrier dans la métallurgie, je travaille le fer. Mais le soir ou les dimanches, je peux encore travailler... Avec les copains du quartier, nous allons faire les réalisations tout seuls. Avec nos mains.*

Il se regarde avec attention les mains... Puis ses yeux s'illuminent à nouveau, il reprend :

... *Oui, nous allons créer une Association informelle de voisins. A nous tous, nous savons tout faire, dans le bâtiment, l'électricité, l'animation, la santé... tout...! Nous devons y arriver... La Mairie nous dit*

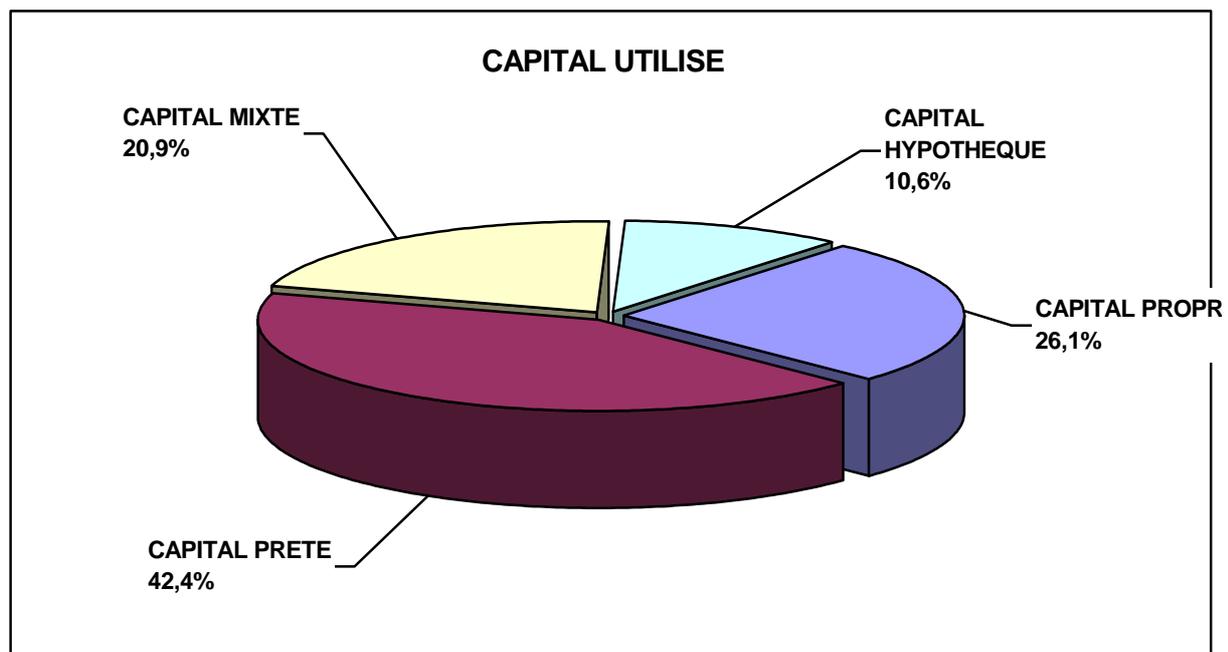
qu'elle n'a pas d'argent, je ne te parle même pas de l'Etat... Nous, nous allons dès qu'on le pourra, mettre 200 Bolivianos par famille dans le projet et nous réaliserons ces infrastructures qui nous manquent. On ne peut plus vivre de cette façon, nos jeunes en ont besoin... Il existe une grande volonté des habitants du quartier de sortir de cet état de délabrement dans lequel on se trouve. Les gens veulent que ça change, ils en ont marre...! Nous savons au moins maintenant que nous ne pouvons compter que sur nous-mêmes ! Nous ne devons rien attendre du pouvoir, il investit dans les beaux quartiers, là où il y a déjà l'argent, pas dans les quartiers les plus pauvres, là où il n'y a rien... ! » (Interview n°37).

#### F. D'où provient le capital utilisé ?

Tableau 26. Origine du capital utilisé par les commerçants de la Cancha

	Effectif	%
Capital propre	258	26,1%
Capital prêté	418	42,4%
Capital mixte	206	20,9%
Capital hypothéqué	105	10,6%
<b>Total</b>	<b>987</b>	<b>100%</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.



Si le capital des commerçants est le plus souvent prêté (42 % des cas), une bonne partie est malgré tout propriété du vendeur (26 %). Cela s'explique par le faible investissement nécessaire pour la commercialisation à la Cancha, 56 % des commerçants avouent posséder un capital inférieur à 500 Bolivianos, alors que seulement 4 % des personnes interrogées affirment en posséder un dont la valeur s'élèverait entre 3 000 et 5 000 Bolivianos...

**Tableau 27. Montant du capital utilisé par les commerçants de la Cancha**

	Effectif	%
<b>Moins de 500</b>	558	56,5%
<b>500 – 1000</b>	250	25,3%
<b>1000 – 2000</b>	113	11,5%
<b>2000 – 3000</b>	27	2,7%
<b>3000 – 5000</b>	40	4,0%
<b>Total</b>	<b>988</b>	<b>100%</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.

*G. Que vendent-ils et où le vendent-ils ?*

**Tableau 28. Activités économiques de la Cancha**

	Types							Total
	Kiosque	Poste de vente fixe	Etal de vente mobile	Table	Trottoir	Brouette et chariot	Autres	
Articles ménagers	-	-	-	-	100%	-	-	<b>100%</b>
Boucherie	-	-	-	29,0%	71,0%	-	-	<b>100%</b>
Condiments	-	-	-	11,1%	88,9%	-	-	<b>100%</b>
Vente de friandises	-	-	-	8,6%	48,6%	40,0%	2,9%	<b>100%</b>
Vente produits agricoles	1,9%	-	-	2,3%	86,4%	8,9%	0,5%	<b>100%</b>
Produits à usage personnel	-	-	-	-	100,0%	-	-	<b>100%</b>
Articles de ferronnerie	-	-	-	-	100,0%	-	-	<b>100%</b>
Snack	85,7%	-	-	-	14,3%	-	-	<b>100%</b>
Vente de fruits	-	-	-	100%	-	-	-	<b>100%</b>
Produits alimentaires part	5,0%	-	4,4%	60,6%	13,8%	16,3%	-	<b>100%</b>
Vêtements neufs	2,2%	-	2,2%	8,7%	84,8%	2,2%	-	<b>100%</b>
Vêtements usagers	-	71,1%	1,3%	-	27,6%	-	-	<b>100%</b>
Objets en plastique	-	-	-	16,7%	83,3%	-	-	<b>100%</b>
Bijoux et horlogerie	-	-	28,6%	7,1%	50,0%	14,3%	-	<b>100%</b>
Cosmétiques, parfums, ...	100,0%	-	-	-	-	0,0%	-	<b>100%</b>
Disques	-	-	91,7%	-	-	8,3%	-	<b>100%</b>
Marroquinerie	-	-	50,0%	50,0%	-	-	-	<b>100%</b>
Journaux et revues	12,0%	-	28,0%	16,0%	28,0%	4,0%	12,0%	<b>100%</b>
Articles de bazar	-	-	-	-	100,0%	-	-	<b>100%</b>
Mat. de chasse et pêche	100,0%	-	-	-	-	-	-	<b>100%</b>
Fleurs	14,3%	-	-	14,3%	71,4%	-	-	<b>100%</b>
Jouets	-	-	-	20,0%	80,0%	-	-	<b>100%</b>
Vente de matelas	-	-	-	-	100,0%	-	-	<b>100%</b>
Vente d'électroménager	-	-	-	-	100,0%	-	-	<b>100%</b>
Cordonnier	-	-	1,5%	7,6%	24,2%	-	66,7%	<b>100%</b>
Ecrivain public	-	-	-	100%	-	-	-	<b>100%</b>
Changeurs de monnaie	-	-	-	-	57,1%	-	42,9%	<b>100%</b>
Autres	0,9%	-	28,9%	16,9%	46,0%	6,3%	1,1%	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,4%</b>	<b>11 %</b>	<b>18,6%</b>	<b>51,7%</b>	<b>7 %</b>	<b>5,7%</b>	<b>100%</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.

Il convient de souligner ici la diversité des techniques de commercialisation. Pour occuper la rue, il faut être capable de posséder un petit matériel permettant souplesse et efficacité.

La diversité de l'offre est aussi une particularité essentielle de la Cancha : **on trouve de tout à la Cancha, pour un prix raisonnable (voir enquête-prix n°44)**. Toute l'activité commerciale s'étale en plein centre-ville les mercredis et les samedis. Les autres jours un marché plus limité propose malgré tout les produits de base.

#### H. Stratégies d'approvisionnement en eau des commerçants de la Cancha.

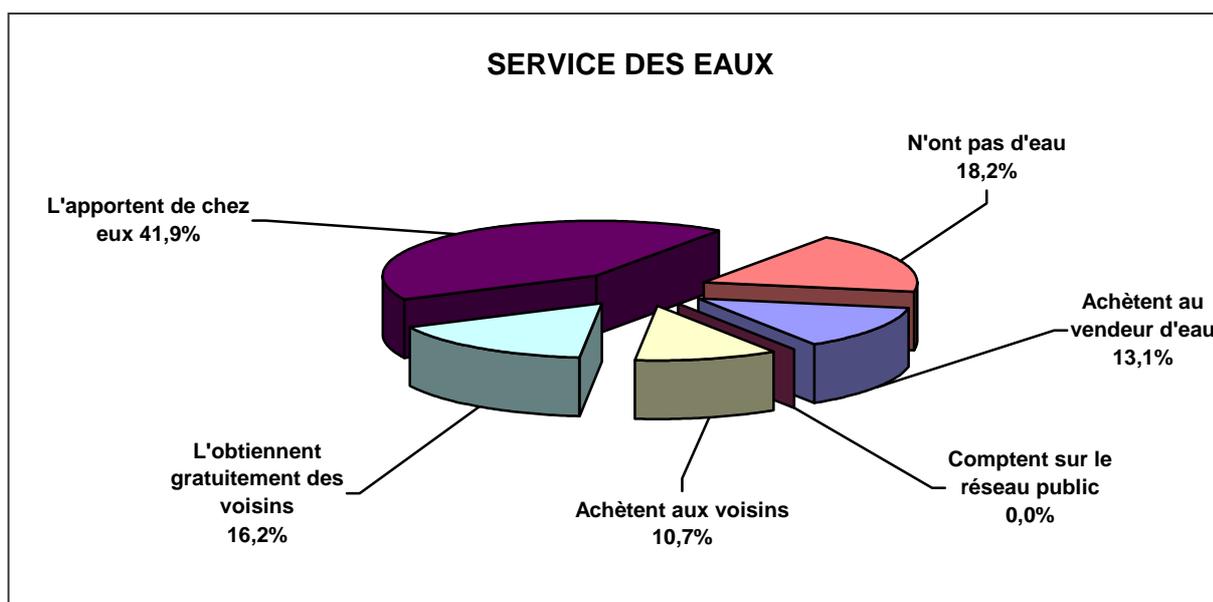
L'approvisionnement en eau potable des commerçants de la Cancha est primordial. C'est un élément essentiel pour certains postes de vente (cantine populaire, poissonnerie, fleuriste...). Nombreux sont ceux qui l'amènent de chez eux (42 %) ce qui représente une activité très pénible, d'autres l'obtiennent du voisinage gratuitement ou en payant (27 %) ou l'achètent au vendeur d'eau en début de journée (13 %). Par ailleurs, 18 % des commerçants interrogés affirment ne pas avoir d'eau à leur poste de vente.

Il est à noter aussi l'absence totale de réponse pour les utilisateurs du réseau public. Il faut dire qu'il n'existe pas de fontaines publiques qui permettraient de solutionner le problème de l'eau et de l'hygiène. C'est encore la démonstration de l'absence ou de la faiblesse des investissements publics dans les quartiers populaires.

Tableau 29. Stratégies d'approvisionnement en eau des commerçants de la Cancha.

	Effectif	%
Achètent au vendeur d'eau	126	13,1%
Comptent sur le réseau public	0	0,0%
Achètent aux voisins	103	10,7%
L'obtiennent gratuitement des voisins	156	16,2%
L'apportent de chez eux	404	41,9%
N'ont pas d'eau	176	18,2%
<b>Total</b>	<b>965</b>	<b>100%</b>

Source : Bulletin d'information "Sindicato de Comerciantes", août 1999.



Pour résumer, ce marché populaire de la Cancha permet d'articuler des producteurs locaux et des consommateurs urbains soumis à la nécessité de trouver des biens et des services à moindre prix.

Véritable trait d'union entre la réalité rurale et urbaine, la Cancha joue un rôle essentiel dans le développement de la ville. Sur le modèle des marchés de consommation familiale au Venezuela (Ritimo, Solagral, 1998, p. 107) elle parvient à raccourcir les filières en éliminant les intermédiaires pour faciliter la viabilité des petites exploitations agricoles de proximité et pour réduire les coûts et accroître la diversité de l'alimentation des urbains. Ce moment fort de la rencontre entre producteurs et consommateurs participe de la mise en réseau de la relation achat-vente.

L'ensemble des acteurs reliés par la nécessité de la survie dans un premier temps, construisent par la suite une relation d'amitié, de confiance réciproque, en un mot une relation de complémentarité. C'est ici que vient se loger la raison au détriment de la rationalité de court terme. Si le marché propose un débouché quelconque, les producteurs de l'économie populaire peuvent, avec les moyens du bord, mettre en scène leur imagination et leur savoir-faire au service de la demande. Comme le continent africain, la Bolivie est soumise à des choix qui lui échappent. Le modèle occidental, la mondialisation créent des besoins et des frustrations. La réponse à cette situation est la production informelle (Franqueville, 2000. p. 11 : *Le Cameroun, la Bolivie et nous*).

### III- Espace concurrentiel et mercantile

#### 1. A la recherche de l'efficacité rationnelle

##### A. Définition

Dans le cadre de l'économie de marché, l'analyse néoclassique repose sur 3 grands principes :

- **Individualisme méthodologique**

L'explication des phénomènes économiques et sociaux passe par les **individus** qui sont autant **d'atomes indépendants**. Cette approche s'oppose à l'holisme qui est une théorie qui met le groupe en avant dans l'analyse des faits économiques et sociaux (Mouchot, 1996. p. 129. Chapitre 8 : Individualisme méthodologique et holisme).

- **La rationalité**

L'individu est un être rationnel c'est-à-dire qu'il raisonne et calcule afin d'atteindre un objectif compte tenu des contraintes auxquelles il doit faire face. Jean-Paul Maréchal présente même l'économie comme une technique de rationalisation (Maréchal, 1998. Chapitre II. p. 43). Ainsi, la consommation, la production sont autant d'actes économiques qui seront soumis au calcul rationnel. La consommation est par exemple l'occasion de calculs puisque le consommateur cherche à obtenir la satisfaction la plus élevée possible en achetant le maximum de biens étant donné les prix de ces biens et ses ressources. Dans le langage de l'économie néoclassique, on dit que **le consommateur maximise ses préférences sous la contrainte du revenu dont il dispose**.

- **L'utilitarisme**

Théorie philosophique qui vient légitimer les pratiques économiques et sociales de la pensée néoclassique. En effet, **les individus rationnels recherchent le maximum de plaisir tout en limitant leurs efforts et leurs engagements**. Ils poursuivent ainsi leurs seuls intérêts particuliers, sans se préoccuper des autres. La rationalité du comportement de l'individu et la poursuite de son seul intérêt définissent alors *l'homo economicus* qui est un modèle, c'est-à-dire un idéal-type de comportement économique et social basé sur la rationalité.

## **B. Intérêt personnel et intérêt général**

La recherche de l'intérêt personnel ne constitue pas un obstacle au bien-être de la société. Au contraire, c'est la **poursuite par chacun de son propre intérêt qui va permettre de réaliser l'intérêt général**. On retrouve cette façon d'analyser le fonctionnement de la société chez A. Smith (1776) : « *Nous n'attendons pas notre dîner de la bienveillance de notre boucher ou de celle du marchand de vin et du boulanger, mais bien de la considération qu'ils ont de leur propre intérêt. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme, nous ne leur parlons pas de nos besoins, mais de leurs intérêts...* ».

En conséquence, c'est bien l'intérêt personnel qui, sans le savoir et sans le vouloir, finit par mener naturellement la société au bien-être et à la prospérité. C'est la fameuse *main invisible* d'Adam Smith qui démontre l'existence d'un ordre économique naturel et spontané fondé sur l'intérêt personnel des individus. Dès lors que l'harmonie des intérêts est naturelle, nul besoin d'une intervention de l'Etat dans le domaine économique. Le marché est donc le seul élément régulateur de l'organisation économique et sociale.

Dans les pratiques informelles, on retrouve souvent des attitudes, des comportements qui s'inscrivent pleinement dans ce registre d'analyse. L'influence libérale est évidente. Elle s'est imposée progressivement aux pratiques traditionnelles des peuples de la planète. Il fallait remettre en question les solidarités mécaniques génératrices de conscience collective et soumettre les populations à la division du travail, au salariat, à un individualisme seul capable de garantir le développement sur le modèle occidental. En même temps, les individus se retrouvent atomisés dans une réalité sociale éclatée. Le pouvoir des puissants se renforce et les solidarités se fracturent.

Dans le cas de la Bolivie, il convenait de manipuler la pensée réciproitaire du peuple quéchua en cultivant le mépris de sa véritable identité. Une faible autoestime allait insidieusement s'installer. Un exemple frappant est que lorsque les produits sont fabriqués à l'étranger, ils se vendent mieux. Juana va me le confirmer :

« -... **La laine que tu utilises, tu l'achètes où... ?**

- *Je l'achète à la Cancha, c'est de la laine bolivienne ou de la laine qui vient du Chili, mais en général, elle est plus chère. De toute façon, ici, c'est comme ça, les clients préfèrent la laine qui vient de l'étranger. Ils disent qu'elle tient mieux la couleur...* » **(Interview n°12)**.

Tout comme Germàn de l'atelier informel de chaussures :

« -... **Tu as une marque qui t'appartient ?**

- *Non, je n'ai pas de marque... Nous mettons toujours fabrication brésilienne. Tu sais comme sont les Boliviens, si on leur met : Made in Bolivie, ils n'achètent pas. Alors...* » **(Interview n°2)**.

**Si le peuple andin n'a plus confiance en ce qu'il est, dans la culture ou l'identité qui l'ont pétri, alors le modèle de développement occidental n'a plus qu'à s'imposer.**

## **C. Individualisation des rapports sociaux**

Sur le terrain, de nombreux exemples d'individualisation des rapports sociaux m'ont été renvoyés par les interviews dont celle de Betty, vendeuse de rue :

« -... **Tu as des amis dans le quartier ?**

- *Pas trop, les gens ne sont pas trop liants, tu sais...! Chacun cherche l'argent, ça rend les gens peu disponibles. On doit tous trouver des solutions pour gagner de quoi survivre.*

- **Tu veux me dire qu'il n'y a pas de solidarité entre vous ?**

- *Aucune... Chacun doit se débrouiller. C'est comme ça... ! ».*

Et au sujet de la concurrence, elle rajoute :

« -... *Tu l'as peut-être vue dans l'avenue qui descend vers la ville. Il y a une autre femme qui vend de la "linaza"... Là, à 100 mètres en descendant.*

Elle me fait signe de la main pour me montrer la direction de sa concurrente.

**- Tu la connais, vous êtes amie ?**

- *Je la connais, mais on n'est pas amies... Non... »*

La situation est tout aussi bloquée en ce qui concerne le *pasanaku*. C'est une question que j'ai souvent posée. Les réponses étaient souvent très révélatrices de l'avancée du processus d'individualisation. Encore chez Betty :

« -... **Tu ne fais pas de pasanaku avec des amis ?**

- *Non, rien de tout ça... ! » (Interview n°16).*

Même réponse chez Efrain, vendeur de journaux :

« -... **Tu participes à un pasanaku ?**

- *Non, je suis trop individualiste... Je ne participe pas à tout ça... » (Interview n°3).*

Ou encore chez Hernán :

« -... **Pas de pasanaku entre vous, non plus ?**

- *Surtout pas... ».*

Avec en plus un profond mépris pour la concurrence. On est ici bien loin de la raison :

« -... **Pas de vacances, alors ?**

- *Non, pas de vacances, il y a la concurrence !*

Il dit cela en regardant à gauche et à droite de son étal.

**- C'est vrai, tu as des concurrentes ! Quelles sont vos relations ?**

Il est entouré par deux postes de vente qui proposent exactement la même chose que lui... Durant l'entretien, aucun regard, aucun sourire ne sont échangés.

- *Aucune...! C'est la concurrence...!*

**- Pas de solidarité, alors ?**

- *Non, aucune...! » (Interview n°4).*

L'interview de Maria (vendeuse de chiots) ira encore plus loin dans le manque de solidarité. Quand on connaît des difficultés, c'est chacun pour soi. La lutte pour la survie impose des replis identitaires et productifs :

« -... **Vous vous passez des chiots entre vous ? Si toi tu n'as que des bergers allemands, tu pourrais prendre des chiots d'une autre race, de quelqu'un et laisser quelques bergers allemands à une copine ?**

- *Non, ce n'est pas possible... Ils seraient capables de te dire que le chiot est mort d'une maladie quelconque et vendre le chien sans te donner l'argent... Non, ce serait trop risqué. Tu ne peux pas te fier aux gens quand il s'agit d'argent... » (Interview n°6).*

Comment expliquer qu'un système aussi contraire aux valeurs d'origine du peuple quéchua parvienne à s'imposer à l'encontre de toute logique sociale ? Comment comprendre qu'un peuple qui avait su collectiviser les risques se jette sans retenues vers un modèle où triomphe l'individualisme et l'accumulation ? Il est vrai que dans l'histoire, le désir de copier les maîtres a toujours été puissant. La conformité aux normes de consommation et aux pratiques sociales inspirées par l'« *american way of life* » passe par la négation ou l'automutilation du monde réciprocaire qui fait la particularité du monde andin. Cette uniformisation du monde impose la victoire du modèle occidental sur la diversité de l'humanité et non la victoire de l'humanité (Latouche, 2 000. p. 50).

Par ailleurs, pour parvenir à s'imposer, l'espace concurrentiel et mercantile a utilisé des instruments puissants qu'il a su gagner à sa cause.

## 2. Les instruments de la domination

### A. La société américaine comme groupe de référence

Voilà ce que j'ai pu entendre de la bouche de certains actifs de l'informel autour du groupe social de référence. En particulier chez Patty qui m'avait par ailleurs émerveillé de ses remarques et de ses pratiques en grande partie tournées vers la raison :

« -... **Tu aimerais faire quoi à l'avenir ?**

- *Moi, j'aimerais partir voyager... Aller aux Etats-Unis.*

- **Pour y faire des « anticuchos » ?**

- *Non, non... Simplement pour aller m'y installer.*

- **Ah, bon !**

- *Oui, j'ai des amis là-bas, j'aimerais les retrouver... » (Interview n°11).*

Ou chez Eustaquia, propriétaire d'une cantine populaire près du fleuve :

« -... **Qu'espères-tu du futur ?**

- *Partir aux Etats-Unis.*

- **Partir aux Etats-Unis...? Tu as des amis là-bas ?**

- *Oui... Maintenant, je suis fatiguée. Il est temps que je m'arrête. Lorsque mes enfants seront sortis d'affaire, je partirai là-bas. Je veux savoir comment c'est... » (Interview n°41).*

Ou encore chez Johnny, vendeur ambulant de cosmétiques :

« -... *Je vends des parfums, des déodorants, des rouges à lèvres, des vernis... Mais ce sont des originaux, pas des copies.*

- **Ils viennent d'où ?**

- *Ils viennent de Miami. Comme moi d'ailleurs, j'y passe 6 mois de l'année et le reste du temps ici. Je fais souvent le va-et-vient. Il n'y a pas un pays semblable aux Etats-Unis. Là-bas, tout est possible... » (Interview n°22).*

L'influence de la société américaine passe aussi par les posters de femmes nues, d'origine occidentale, que j'ai retrouvé affichés à de nombreuses reprises sur les lieux de travail. Par exemple, dans l'atelier de jean's CALVILL's :

« ... C'est l'atelier : 10 machines dans un petit local grand comme une chambre et 6 jeunes au travail. Aux murs, 4 ou 5 posters de femmes occidentales nues... » (Interview n° 1).

Ou encore dans l'atelier de Germàn :

« ...Au mur, les incontournables filles nues type occidental font office de papier peint... » (Interview n°2).

L'américanisation du quotidien des habitants de la planète devient une réalité. Les Cochabambinos ne sont pas à l'écart de cette homogénéisation des pratiques sociales. L'exemple le plus frappant que j'ai rencontré est celui de l'utilisation des casquettes américaines à grande visière par la nouvelle génération de l'Altiplano (plus de 4 000 m d'altitude). Habités depuis des générations à porter le bonnet à oreillettes traditionnel qui couvre le lobe des oreilles et protège la peau, les jeunes utilisent maintenant la casquette américaine à visière.

Or, une étude médicale indépendante a montré la recrudescence des cancers de la peau qui s'expliquerait principalement par des coups de soleil à répétition sur le lobe des oreilles (quotidien *Los Tiempos*, 26 août 2000). A partir de cet exemple, on perçoit bien les effets désastreux de l'homogénéisation des pratiques vestimentaires.

### ***B. Les influences des médias et en particulier de la télévision***

« *L'homme est comme le lapin, il s'attrape par les oreilles* » Mirabeau.

La réalité n'est malheureusement pas très éloignée de cette citation. Pour manipuler les hommes, il suffit de coloniser leurs oreilles ou leur imaginaire. Extrait de l'interview d'Elisabeth commerçante formelle à la Cancha :

« - ... *Tu devrais le regarder, c'est joli... C'est sur le canal 13 !*

- ***Ici, je n'ai pas de télévision.***

- *Ah bon... !?... C'est joli... C'est une série américaine...*

Son regard fuit progressivement vers l'écran, l'action s'anime en effet... » **(Interview n°42).**

Ou encore, extrait de l'interview de Juana, productrice informelle de pulls :

« ... *L'argent qui provient de notre travail ne suffit pas à la famille, les choses sont devenues chères. Peut-être pouvoir acheter une nouvelle machine plus moderne. Parfois, j'aimerais changer de travail, faire de la couture, du dessin... Toutes ces belles choses que je vois à la télé, j'aimerais bien pouvoir les acheter... Mais il faut que je pense à la famille, à mes enfants. Pour moi, c'est ce qui compte le plus... J'ai 7 enfants...!* » **(Interview n°12).**

Ce miroir médiatique crée des frustrations. Grâce aux médias et par le vecteur de la publicité, l'offre génère sa propre demande (théorie de la filière inversée développée par Galbraith dans son ouvrage : *L'ère de l'opulence* en 1958). Pour les satisfaire, il convient de rentrer dans un système de marchandisation des activités productives ou pire encore, de salariat qui vont déplacer les humains vers les lieux d'accumulation du capital.

On assiste alors à un dépeuplement de la ruralité au profit des agglomérations urbaines, à des phénomènes d'acculturation. Il faut en effet abandonner le quéchua et les langues régionales pour l'espagnol. Abandonner les valeurs traditionnelles tournées vers la raison et le respect de la nature, au profit de rapports sociaux plaqués sur le modèle occidental. Le plus souvent, la famille nucléaire devient la nouvelle forme d'organisation sociale au détriment de la famille élargie.

C'est cette transition qu'est en train de connaître la population du département de Cochabamba. Cela participe au manque de confiance, à la faible autoestime du peuple bolivien. Son identité est bafouée par une recherche d'homogénéisation des valeurs sur le modèle occidental.

### ***C. La soumission des élites et des représentants politiques***

Les élites et les élus sont le reflet de la société, ils soumettent leur pays à des choix imposés par les transnationales, les institutions internationales, l'ambassade des Etats-Unis... Leur imaginaire est colonisé par le modèle occidental. Ils poussent leur pays vers la reproduction des solutions importées sans tenir véritablement compte des particularités productives locales (Galeano, 1992. Chapitre : *Du valium pour ne pas penser*. p. 54).

J'en ai fait l'expérience à travers l'interview de Marco Antonio à Cidre :

« -... *De toute façon, la petite taille de l'unité de production est adaptée à l'informalité, lorsque l'entreprise progresse, elle est souvent amenée à se formaliser. Notre rôle est alors d'accompagner ces*

entreprises vers la formalisation et quelquefois vers la capitalisation de leur activité en leur permettant un accès à la bourse des valeurs.

**- A la bourse... ?**

- Oui, lorsqu'une entreprise formelle cherche des capitaux, la bourse est une solution...

**- C'est une transformation complète de la logique productive ? Les entrepreneurs y sont-ils préparés ?**

- C'est en effet une question importante, il faut soit les aider à se former, soit trouver des personnes capables de prendre la direction de la nouvelle entreprise... » (**Interview n°23**).

Ou celle de Jaime, directeur de la Chambre de Commerce, qui présente les stratégies des actifs de l'économie populaire comme des pratiques individualistes :

**« -... Tu as donc choisi d'avoir une activité formelle. Cela te revient cher d'être formel ?**

- Il me faut payer mes impôts, mes charges. Environ 250 \$ par mois. Mais au moins, je suis légalement installé. Personne ne peut venir pour me chercher des histoires sur ce que je vends, sur ce que j'achète, tout est facturé, ma comptabilité est à jour. Il faut respecter le Droit. Notre pays a besoin d'activité formelle... Les impôts sont ensuite redistribués par l'Etat, c'est comme ça que nous pourrions avancer. Le commerce informel tue toute forme d'organisation collective. Les informels ne pensent qu'à eux, ils sont dans une stratégie individualiste... »

Il leur reproche aussi d'être dans une contradiction forte. Remarque intéressante par ailleurs :

**« -... Ils reprochent souvent à l'Etat de ne rien faire pour eux ?**

- Si l'Etat n'a pas d'argent, il ne risque pas de faire grand chose pour eux ! C'est vrai que le budget de l'Etat est faible, il ne peut pas entreprendre comme il le voudrait. Le budget d'un Etat doit être important pour impulser des travaux, des équipements collectifs. C'est comme cela que le pays peut avancer... » (**Interview n°29**).

Ou grâce à l'interview du Ministre de la micro-entreprise juste avant de quitter le pays :

« -... Depuis 1985, l'Etat a développé une politique de gestion de pauvreté. Il ne cherchait pas à la pallier. Toutes les politiques qu'il a essayé de mettre en place étaient des politiques de gestion de la pauvreté. Il fallait assurer la reproduction de l'appareil productif, rien de plus. Le secteur informel était perçu comme un ensemble d'activités gestionnaires de la pauvreté. Lorsque nous sommes arrivés au pouvoir, nous avons voulu reconnaître l'importance de ce secteur. Nous avons créé il y a 3 ans un Vice-Ministère de la micro-entreprise. La première année, nous n'avons guère d'expérience dans ce domaine, nous avons surtout travaillé sur le micro-crédit. Il fallait codifier les institutions de micro-crédit. La deuxième année, nous avons un peu plus considéré le secteur informel comme une source d'emploi en valorisant la création de micro-entreprises. Et depuis cette année, j'ai essayé d'impulser un changement de politique vers une analyse plus globale du secteur informel. Il ne faut plus considérer la micro-entreprise comme un secteur de gestion de la pauvreté mais comme un secteur productif capable de contribuer à la création de richesses économiques et sociales. Nous allons chercher à reconnaître les entreprises informelles, à les formaliser... ».

Il y a donc une reconnaissance de la particularité productive informelle, mais en rien une volonté de conserver son originalité. Il faut la formaliser, la passer au moule de la formalisation pour assurer bien évidemment la reproduction de l'Etat :

**« -... Comment les formaliser ?**

- En facilitant les inscriptions au RUC (Registre Unique de Contribuable). En créant des zones de productions centralisées, des parcs de la micro-entreprise et de l'artisanat. En développant la productivité du capital humain des entreprises informelles grâce à la formation. En accordant plus facilement au crédit, il faut développer la capacité productive des micro-entreprises... Comment peut-on être productifs lorsque l'on produit dans sa propre maison d'habitation, dans sa propre chambre. Tu as dû voir ça en enquêtant...!

**- Oui, mais ne peut-on pas penser que la logique productive des entreprises informelles n'est pas la même que celle des entreprises formelles ? En cherchant à les formaliser, n'allez-vous pas les mettre en difficulté, voire les tuer ?**

- Oui, certainement... La logique de l'économie informelle est différente. Elle ne rentre pas dans les schémas classiques du développement économique rationnel. Elles sont un pont entre la rationalité économique et les politiques sociales. Par ses caractéristiques propres : elle est souvent d'origine familiale, issue des quartiers populaires... Elle parvient à combiner la production économique et à maintenir une cohésion sociale. Pour nous, le défi est de tenir compte des caractéristiques économiques et sociales de ces entreprises. Ce ne sont pas des entreprises uniquement issues d'une logique économique, elles ont aussi une logique sociale. Je ne crois pas que l'on pourra convertir une micro-entreprise en entreprise recherchant uniquement le profit. Il faudra toujours tenir compte de sa particularité sociale, voire familiale. C'est un défi à relever... ».(Interview n°32).

#### **D. Les effets de la Nouvelle Politique Economique imposée par l'article 21 060**

Edwin Claros, avocat de l'Assemblée Permanente des Droits de l'Homme (APDH), me rappellera les effets de l'article 21 060 voté en 1985 :

« ... Les conditions de travail et de survie vont s'aggraver encore avec le vote de l'article 21 060 le 29 août 1985 par le gouvernement de Victor Paz Estenssoro. Cette loi marquera le début de la nouvelle politique économique qui mit fin à la période d'hyperinflation mais fera rentrer notre pays dans un développement sur le modèle occidental. Aujourd'hui, notre action se tourne vers le droit à la santé, le droit à l'éducation, le droit au logement... C'est le résultat de cette loi qui rompt avec le caractère communautaire de notre société. La représentation collective est en crise, les syndicats, les partis politiques, même la solidarité familiale est mise à mal par cette nouvelle politique économique. La précarité s'est fortement accélérée et a laissé les individus sans possibilités de s'organiser pour résister... » (Interview n°35).

Le modèle occidental était ainsi légitimé par la loi, cela signait la fin légale de la particularité réciproitaire du peuple bolivien. Cette loi scélérate entérinait également, sous la pression des Etats-Unis, du Fond Monétaire International et de la Banque Mondiale, la volonté de calquer le développement de la Bolivie sur le modèle occidental (Paz Estenssoro, 2 000).

#### **E. Réalité productive et sociale du peuple quéchua**

**Au point que la logique de marché va rentrer dans la réalité productive et sociale du peuple quéchua. Elle va envahir les rues et les trottoirs (la Cancha), l'éducation (expérience du cours réciproitaire), la santé du peuple, la communication... et même les prisons.** (Voir article que j'ai publié dans le quotidien « *Los Tiempos* » le 24 août 2000. p.235 ).

Les esprits sont colonisés. « *Quand on a un marteau dans la tête, on pense que tous ses problèmes sont des clous* » Serge Latouche montre ici la place de la manipulation idéologique de la pensée des individus, tout en soulignant le rôle prépondérant des médias (Serge Halimi, 1998). Le champ des possibles est réduit à sa plus simple expression, l'imaginaire est incapable de proposer des alternatives. La logique de marché est rentrée jusque dans les têtes en colonisant l'imaginaire des individus.

**Nous pensons connaître un siècle d'information, en fait la désinformation est la règle** (Carle, 1996. p. 83). Par ailleurs, un Etat qui laisse au marché le soin de réguler sa société ne peut maintenir la paix sociale. La délinquance est souvent perçue comme la seule issue pour arriver à survivre, témoignage de Maria, vendeuse informelle de bergers allemands :

**« -... Apparemment, vous vous êtes spécialisés dans le berger allemand, pourquoi ?**

- Il y avait une forte demande. En particulier, pour garder les maisons des gens qui avaient de l'argent... » (Interview n°6).

**Sur le modèle américain, l'Etat bolivien n'est plus un Etat providence, il est devenu un Etat pénal**  
(Wacquant, 1999).

Malgré les difficultés, j'ai eu la chance de pénétrer dans les deux prisons de Cochabamba, cela reste une des interviews les plus marquantes de mon travail de terrain. L'Etat ne prend pas en charge l'emprisonnement d'une partie de plus en plus importante de son peuple. Comme la plupart des détenus sont des exclus du système, il faut leur permettre de gagner de l'argent pour se nourrir et financer leur emprisonnement. Edwin Claros est avocat de l'Assemblée Permanente des Droits de l'Homme (APDH) :

« -... *C'est une prison qui a été conçue pour 150. Ils y sont en ce moment 580. La prison est à l'image de la société. La société bolivienne n'a pas d'Etat, la prison non plus. Lorsque tu y rentres, tu dois acheter ta cellule.*

- ***Acheter ta cellule... ?! Et si tu n'as pas d'argent ?***

- *Si tu n'as pas d'argent... Tu dors dehors, dans le patio... La prison ne te nourrit pas non plus... Il faut travailler et réaliser des objets que tu dois t'arranger pour vendre et te faire de l'argent, pour te nourrir.*

- ***D'où les produits qui sont exposés sur la place Esteban Arce ?***

- *C'est ça !*

- ***Ils paient des impôts sur ces productions ?***

- *Non, ils ne paient pas d'impôts. C'est ce qui leur permet de vendre à un prix inférieur au marché et qui facilite la vente. Grâce à cela, ils peuvent arriver à survivre en prison. De toute façon, ils ne peuvent rien attendre de l'Etat.*

- ***La surveillance est très relâchée, ils ne cherchent pas à sortir ?***

- *Ils n'ont guère de possibilités de sortir. Où iraient-ils ? Ils seraient pourchassés par la police, ils risqueraient de perdre la vie. Alors, ils attendent de purger leur peine. S'ils ne se débrouillent pas trop mal, ils peuvent même s'en sortir honorablement.*

- ***Ils peuvent aussi recevoir leur famille, voir leur femme... ?***

- *Ils peuvent en effet recevoir leur famille. Mais il faudra qu'ils paient s'ils veulent que leurs femmes passent la nuit avec eux.*

- ***Ah, oui...! Il faut payer... mais combien ?***

- *Entre 30 et 50 Bolivianos...*

- ***Il paraît d'ailleurs que l'on peut tout y acheter ou tout y vendre... ! J'ai même vu un prisonnier menottes aux poignets qui arrivait devant la prison en taxi avec un policier à ses côtés... !***

- *La police manque souvent de véhicules, elle utilise les taxis. C'est d'ailleurs sûrement le prisonnier qui a dû payer la course... »*

Confirmation me sera apportée par un des détenus :

« -... ***C'est quoi ces travaux sur la galerie ?***

- *Ce sont les propriétaires qui se font construire leurs appartements.*

- ***Les propriétaires... ?***

- *La prison manque de cellules, il faut en construire d'autres... Ceux qui ont de l'argent s'achètent une cellule et la revendent en sortant.*

- ***Vous, vous avez une cellule ?***

- *Non, moi je dors dans le patio. Mais la nuit, il fait froid... La journée, je travaille à l'atelier bois, ça me fait un peu d'argent pour manger... » (Interview n°35).*

A cette série d'instruments de domination, on pourrait ajouter le tourisme de masse qui peut avoir des effets très néfastes sur les populations autochtones. Mais la région de Cochabamba échappe en grande partie à cette influence. Très peu de touristes en effet visitent la ville.

En premier lieu, l'instabilité politique dissuade souvent les étrangers de visiter la Bolivie. Et s'il existe dans le pays des déplacements obligatoires comme le lac Titicaca, les fouilles Incas de Tiwanaku, les villes de Potosi et de Sucre, le lac salé de Uyuni... La cité de Cochabamba n'a pas la chance ou l'inconvénient de figurer en bonne place sur les circuits des guides touristiques.

**En s'imposant ainsi, le modèle occidental transforme aussi les pratiques productives du monde populaire.**

### **3. La transformation des pratiques productives populaires sur le modèle occidental**

#### **A. La division du travail dans les pratiques populaires.**

Présentée par Adam Smith (1776) à travers l'exemple de la manufacture d'épingles comme la solution à la richesse des Nations, la division du travail va souvent influencer la réalité productive populaire. Les interviews de terrain m'en renverront plusieurs exemples dont celui de Juana :

**« -... Il y a d'autres copines qui travaillent comme toi... ?**

- Oui, nous sommes nombreuses... Pour cette même personne, nous sommes 6 à travailler, chacune est spécialiste de son modèle... Evidemment, on peut en faire d'autres, mais chacune est spécialisée dans l'un ou l'autre des modèles... » **(Interview n°12).**

Ou celui d'Alejandro au cimetière général qui nous révèle une division du travail selon l'âge ou le sexe :

**« -... Tu proposes quel type de service au cimetière ?**

- Moi, je nettoie les tombes, je change l'eau, je fais briller les cuivres.

**- Pour combien ?**

- Pour 5 Bolivianos.

**- Tu ne pries pas ?**

- Non, moi je ne prie pas, c'est les filles qui font ça.

**- Ah bon... ! Et les garçons, ils ne prient pas ?**

- Non, c'est les filles qui le font... »

Un peu plus loin, il rajoute :

**« ... Ils demandaient aux petits de changer l'eau, ils étaient payés selon la bonne volonté des gens et les grands nettoyaient les tombes pour 4 ou 5 Bolivianos. Le travail était ainsi réparti et ça marchait mieux... » (Interview n°21)**

C'est vrai aussi pour les stratégies familiales, en particulier dans le cas de la famille Rodriguez sur le marché de la rue « Papa Paulo » :

**« -... C'est une stratégie familiale très féminine dans votre famille ?**

- Mon mari est chauffeur de taxi. Il ne vient nous aider que les dimanches. Nous les femmes, nous gérons notre activité... Maintenant, ma mère est âgée, elle se contente de tenir son poste pour les petits-déjeuners. C'est moi qui gère véritablement notre affaire. Ma fille aînée s'occupe des jus de fruits et mon autre fille aide au petit-déjeuner ou aux fruits... ».

Même si le fils est laissé relativement à l'écart pour faciliter ses études :

**« -... C'est une histoire de famille... Et le fils ?**

- Le fils, lui, il poursuit ses études... Il est pour le moment au lycée, il vient nous aider les dimanches... ».

Mais lorsqu'il vient prendre part à l'activité productive, le travail est là aussi divisé :

**« -... Le dimanche, vous faites aussi des beignets ?**

- Pour le dimanche, je prépare une pâte à beignets, mon fils vient les faire frire... Moi, je les prépare, lui les cuit et mon beau-frère les vend... » **(Interview n°10).**

Cela reste vrai aussi pour les ateliers informels comme chez CALVILL'S :

« ... Ils commencent un pantalon et le finissent. Chacun est spécialiste d'une taille et à la fin du mois, je leur paie leur travail en fonction du nombre de pantalons qu'ils ont faits.

- **Toi, tu aurais aimé qu'ils travaillent à la chaîne ?**

- Bien sûr, mais que veux-tu, ils ne veulent pas...! Il me faudrait un atelier plus grand pour travailler à la chaîne. Ici, ils ont peur de se gêner.

- **Ils produisent combien de pantalons chaque mois ?**

- Chacun peut produire 300, 400 pantalons par mois. Ça dépend... Plus ils travaillent, plus ils gagnent... L'atelier est ouvert à partir de 7 h le matin et ils s'en vont quand ils veulent. Certains restent jusqu'à 9 et parfois 10 h le soir... Ça dépend... A la fin du mois, ils se font entre 900 et 1 200 Bolivianos... » (Interview n°1).

Ou chez Germàn :

« ...Nous nous déplaçons dans l'atelier. Il m'explique les différentes phases de fabrication des chaussures. Chaque ouvrier occupe un poste particulier. Un à la découpe, tout est fait manuellement. Avec des pochoirs, il découpe les différentes pièces de cuir. Deux autres sont derrière leurs machines à coudre pour assembler. Un autre encore, un marteau arrondi à la main est au collage de la semelle. Un dernier à la finition, posté sur un tour pour limer les imperfections. Uniquement des hommes de 20 à 30 ans. Seul, celui de la découpe semble avoir plus d'expérience... » (Interview n°2).

### **B. Internationalisation de la production**

Si la rationalisation des activités populaires est passée par l'utilisation de la division du travail. Il apparaît par ailleurs que l'internationalisation de la production et des échanges est aussi une pratique qui va être empruntée à l'économie formelle. Les exemples ne vont pas manquer dans les enquêtes de terrain pour décrire ce phénomène, même si la crise de la demande en Argentine et au Brésil et la rationalisation des douanes a ralenti son développement. Voyons ce qu'en dit Marco Antonio Rios de Cidre :

« -... **Tu parles de la crise au Brésil ou en Argentine mais l'activité de la ville était très liée à celle de ces pays ?**

- Bien sûr, nombreuses étaient les productions des micro-entreprises qui partaient vers les pays voisins. Là aussi, le faible coût de la confection permettait l'exportation, souvent grâce à la contrebande d'ailleurs... Je vais te citer un exemple d'une personne qui faisait des vêtements d'enfants, elle pouvait vendre ici ce produit pour 35 Bolivianos. Si elle arrivait par un quelconque moyen à le passer en Argentine, elle pouvait le négocier à 250 Bolivianos. Imagine-toi la source de revenu que cela pouvait représenter pour cette personne. Mais avec la réorganisation des douanes et la crise de la demande dans les pays voisins, cette opportunité s'est fragilisée voire arrêtée... » (Interview n°23).

Ou de manière plus pratique chez CALVILL'S :

« -... **Tu les vends aussi à l'étranger ?**

- Oui, surtout avant. Je les vendais à un grossiste qui les emportait au Chili, en Argentine, au Brésil... Maintenant, c'est plus difficile. Je les vois moins, ils fabriquent aussi chez eux.

- **Tu leur faisais une facture ?**

- Non, pas de factures, tout en liquide. C'était encore plus facile lorsqu'ils m'amenaient leurs tissus... » (Interview n°1).

La logique de l'internationalisation touche tous les domaines de production. Juan Carlos et Vitoria seront eux aussi un bel exemple d'activité tournée vers l'exportation à travers la commercialisation de leur ouvrage sur Shakespeare :

« -... **Mais tu vas un peu partout ? Tu as des tampons de toutes les villes du continent !**

- Oui, bien sûr, là où il y a de la demande...! Au Pérou, ça devient difficile, les gens manquent d'argent, il faut donc se déplacer.

- **Et en Bolivie, ça marche ?**

- *Oui, en Bolivie, ça marche mieux...! Les gens sont prêts à faire des sacrifices pour l'éducation de leurs enfants. Même si la situation n'est pas brillante, ils ont une priorité absolue : c'est l'éducation de leurs enfants.*

- **Tu vas aussi dans d'autres pays... j'ai vu !**

- *Oh ! Oui... Au Chili, au Venezuela, au Paraguay... » (Interview n°9).*

Même si la douane connaît en ce moment une profonde restructuration vers plus de rationalité. Marco Antonio Rios sera le premier à m'en avertir :

**« ... La contrebande profitait à qui, aux entreprises formelles ou informelles ?**

- *Elle profitait aux deux... Car nombreuses étaient les entreprises formelles qui revendaient très officiellement les produits passés en fraude. Seul l'Etat ne s'y retrouvait pas, il perdait de fortes sommes. Pas d'impôts, pas de rentrées fiscales. Il s'est organisé pour que cela s'arrête. La production nationale peut satisfaire les besoins de notre peuple, mais sur certaines productions, nous ne sommes pas encore suffisamment compétitifs. Nous sommes confrontés à une absence de plan global de développement qui permettrait à notre industrie de se développer, nous sommes obligés de bricoler avec les moyens du bord. Le plan de réactivation de l'économie aurait bien besoin d'être réactivé... C'est vraiment dommage...! » (Interview n°23).*

Oscar, vendeur formel de cosmétique, en sera le témoin :

*«- ... Maintenant que la contrebande a été réglementée par la nouvelle administration, les prix se sont alignés. Avant oui, il suffisait d'acheter le douanier et tu pouvais obtenir les produits désirés. Moi-même je vendais les produits de la contrebande... » (Interview n°40).*

Et ce malgré les limites de la réforme. Walter me les confirmera :

**« ... L'administration des douanes a changé, les contrôles sont plus stricts, que s'est-il passé ?**

- *La contrebande était telle que l'Etat perdait une part importante de ses rentrées fiscales. Il a cherché à réformer la douane. Pour l'instant, elle n'est pas encore privatisée mais ça va venir... C'est aujourd'hui une administration autonome, avec des notables formés en partie aux Etats-Unis, qui ont carte blanche pour enrayer la contrebande, la corruption. Mais le personnel est resté identique, au poste de douane, c'est vrai que les choses ont changé. Mais une fois que les responsables ont tourné le dos, il suffit d'acheter le douanier et la marchandise passe. La contrebande s'est ralentie mais elle existe encore... ! » (Interview n°25).*

### **C. Recherche du plus faible coût de production**

Comme les entreprises formelles, les activités populaires cherchent à produire selon le meilleur coût de production. Elles sont, elles aussi, rentrées dans la logique de la réduction des coûts. Cette stratégie ne recherche pas prioritairement les surplus financiers, son objectif est plutôt d'abaisser les prix de vente et solliciter ainsi la demande. J'ai eu à le constater à plusieurs reprises. Marco Antonio Rios à propos de Manaco (grande entreprise formelle de chaussures ) raconte :

**« ... On m'a parlé d'une entreprise de chaussures, la Manaco qui utilisait des ateliers informels pour réaliser sa production ?**

- *Oui, pour ne pas payer la couverture sociale de ses employés et réduire d'autant ses coûts, Manaco a décentralisé sa production. Manaco leur donne la matière première et les ateliers informels la transforment. Ces ateliers ne sont plus familiaux, le plus souvent, ils se sont transformés en unités productives relativement importantes. Certains d'ailleurs se sont formalisés vu leur importance. Manaco leur a permis de connaître une forte croissance ; nous-mêmes, nous avons aidé, par un prêt pour investissement, 2 ou 3 ateliers informels qui travaillaient avec Manaco... » (Interview n°23).* Cette réalité est confirmée par Edwin Claros de l'Association Permanente des Droits de l'Homme :

«- ... L'entreprise Manaco, l'entreprise de chaussures que tu connais... Il y a quelques années, elle occupait 1 300 salariés. En ce moment, ils ne sont pas plus de 300... Pour baisser les coûts de production, Manaco a laissé la possibilité aux ouvriers licenciés de travailler chez eux. Ils n'avaient plus à payer la couverture sociale, ils n'étaient plus obligés de garantir du travail à tous... Il existe une profonde déstructuration des entreprises formelles... » **(Interview n°35).**

Dans un tout autre domaine, je l'ai trouvé aussi chez Juan Carlos. Il distribue un ouvrage sur Shakespeare dans les collèges et les lycées. En tant que Péruvien, il fait imprimer ses livres à Cochabamba et les revend dans la plupart des pays d'Amérique latine :

« -... **Tu les fais imprimer où, tes livres ?**

- A Cochabamba.

- **Ils te reviennent à combien ?**

- Un livre me revient à 0,60 \$. Je n'ai pas trouvé mieux dans tous les pays où j'ai travaillé.

- **Et tu les vends... ?**

- Je les vends 20 Bolivianos si on me paie de suite et 25 Bolivianos si on me paie en retard. (C'est-à-dire autour de 3 \$) Si je n'avais pas de problèmes d'approvisionnement, je pourrais vendre sans difficultés 2 000 livres chaque mois.

- **Ça fait beaucoup d'argent ça ?... »**

Mais lui non plus n'est pas dans une stratégie d'accumulation :

« -... Ça nous permet de bien vivre, de voyager, on n'est pas du style à économiser. Mais on est surtout freiné par l'imprimeur... Et puis, on ne vend pas tous les jours, il faut prendre les contacts.

- **C'est lui l'imprimeur de Cochabamba qui t'envoie les livres directement ?**

- Oui, mais c'est toujours long, il a peur que je ne le paie pas... Il est toujours en train de me faire des histoires... »

Il est par ailleurs en train de travailler selon le même principe sur un autre ouvrage concernant Don Quichotte de Cervantes :

« -... Depuis 5 ans, on est sur ce livre mais on est déjà en train de mettre au point le suivant. Ce sera Don Quichotte de Cervantès... On a déjà les gravures... Tiens, montre-lui...

Elle ouvre à nouveau la chemise jaune et sort une enveloppe pleine de dessins à l'encre de Chine.

- Ce sont des dessins qui viennent d'un vieux livre qu'on a trouvé à la bibliothèque de Cochabamba et on a demandé à un dessinateur de la ville de reproduire les dessins sur ces feuilles que tu vois. Il suffira ensuite d'intégrer les gravures dans le texte.

- **Ils sont super bien faits. Combien tu as payé pour tous ces dessins ?**

- 110 Bolivianos pour les 26 gravures.

- **Ce n'est pas cher et en plus, c'est super bien fait !**

- Oui, à Cochabamba, les dessinateurs sont bons et bon marché... »

J'avais à faire à un escroc sympathique :

«- ... Si on me dit quelque chose, moi, je dis que c'est imprimé au Pérou. Comme c'est marqué sur le livre, là tu vois...

Il me montre la page qui mentionne effectivement qu'il s'agit d'une impression péruvienne... Puis il rajoute presque en s'excusant :

- Mais tu sais, c'est seulement notre façon de trouver de quoi survivre. Sans cela, comment on ferait...

Moi, j'ai 3 enfants qui sont à l'Université. Ma femme, elle, en a 2 d'un autre mariage et nous avons Christina qui a 6 ans qui est notre fille à tous les 2. Il faut bien que l'on gagne notre vie. De toute façon, j'ai appris qu'en matière d'argent, il ne fallait rien attendre des autres. Il faut toujours ne compter que sur soi-même. Mon oncle a toujours fonctionné comme ça... ! » **(Interview n°9).**

#### 4. Lorsque l'informel devient rationnel

Le passage à la formalisation est très limité. Très rares sont en effet les microentreprises qui vont accepter de se formaliser et l'explication est avant tout rationnelle. Elles accepteront de payer des impôts et des taxes lorsque les gains qu'elles en obtiendront, seront au moins aussi importants que ce qu'ils lui coûtent. On peut sans crainte faire confiance aux capacités de gestionnaire du microentrepreneur. Juan Carlos me l'a confirmé :

« -... **Les impôts et les taxes sont si importants que ça ?**

- *On s'est renseigné, ça monte à 30 % du chiffre d'affaires. Ce n'est pas possible... Moi, je veux travailler à 100 %...!* » (Interview n°9).

Par ailleurs, nombreuses sont les stratégies qui vont intégrer la logique de la multiplication des activités pour éviter de « *mettre tous les œufs dans le même panier* ». L'entrepreneur s'inspire à la fois du bon sens populaire, mais le vit dans une rationalisation souvent surprenante. C'est une stratégie qui aurait pu se classer dans toutes les parties de ce chapitre VII, mais j'ai choisi de la classer dans la rationalisation car c'est cette philosophie qui domine le plus souvent. Efrain, vendeur de journaux, en sera l'exemple :

« -... **L'après-midi, ça te laisse du temps... Tu fais un autre travail... ?**

- *En général, je termine vers 1 h de l'après-midi, ma femme s'occupe des publications du soir... Moi, je trouve des petits boulots, à droite à gauche. C'est souvent les clients des journaux qui me les trouvent. Je peux peindre, faire de la maçonnerie, de la plomberie, de l'électricité, tout dans la maison. Je peux aussi faire de la menuiserie, des travaux de couture, de cuir...*

- **Tu sais tout faire alors, même la mécanique ?**

- *Non, ça non...! Mais je remplace souvent des copains qui sont chauffeurs de taxis. Je peux aussi tailler les arbres des jardins ; en ce moment, c'est la période. Je gagne 5, 10 Bolivianos. C'est toujours ça...! Ça nous permet de mieux finir le mois... »* (Interview n°3).

Même les Organisations Territoriales de Base ou OTB qui sont l'émanation institutionnelle du peuple et qui cherchent à impulser une stratégie de développement local tiennent un discours tourné vers la rationalisation. L'interview de Franz, Président de l'OTB de « Bajo Aranjuez » en est le révélateur :

« -... *Il existe dans le quartier de nombreuses activités informelles. Juste à côté de la maison, par exemple, nous avons une famille qui travaille ainsi. Le mari est menuisier et la femme est vendeuse de rue. Ils vivent avec 400, 500 Bolivianos par mois. Le mari a son atelier dans la maison. Ils ont 3 filles en bas âge.*

- **La construction est aussi illégale ?**

- *Oui, ils habitent dans une maison en pisé et en tôle. Ils n'ont pas l'eau courante...*

- **Comment tu vois la chose... Tu penses qu'il faudrait les formaliser ou qu'il vaut mieux laisser faire ?  
Quelle est la position de l'OTB sur ce sujet ?**

- *Nous voulons proposer une formalisation des activités informelles du quartier et une mise aux normes des habitations non déclarées officiellement. La contrepartie sera l'accession aux services d'eau courante et d'assainissement. Nous ne pouvons pas laisser se développer ce genre de pratiques au risque d'avoir un quartier sans développement organisé.*

- **C'est pourtant une richesse sociale importante que d'avoir des producteurs dans le quartier ?**

- *Peut-être mais on est obligé de normaliser les activités et la propriété pour permettre un développement plus harmonieux... »* (Interview n°36).

#### 5. Conséquence sociale : une société de plus en plus fracturée

Les infrastructures économiques n'évoluent pas au même rythme, elles sont dans deux logiques différentes. La société est en conséquence le reflet de cette dualité. Roberto Laserna du CERES va me le confirmer :

« -... *La société cochabambina est donc très segmentée. René Zavaleta Mercado parle d'ailleurs de « sociedad abigarrada ».* Je pense que c'est certainement la caractéristique principale de la société bolivienne. On est d'ailleurs souvent cochabambino, indien, rural... avant d'être citoyen bolivien. Ne crois-tu pas que cette société que je qualifierais de très clanique gagnerait beaucoup à se mélanger, à se métisser ?

- *Oui, oui... Certainement... Il manque à cette société des occasions de se retrouver ensemble sur des questions fondamentales. Il faudrait privilégier les échanges, les débats entre groupes constitués, entre communautés. Il existe souvent des superpositions d'intérêts, une absence d'homogénéisation des revendications. Par exemple, dans le cas de la guerre de l'eau au mois d'avril, je ne sais pas si tu étais déjà là... Mais on a vu les catégories populaires qui n'avaient pas l'eau courante, se lever contre la hausse des tarifs de l'eau des catégories privilégiées. Le résultat est qu'aujourd'hui, les démunis n'ont toujours pas l'eau courante à leur domicile... Il existe souvent un décalage entre le discours et la réalité... C'est vrai aussi dans la relation entre la femme et son époux, entre les élus politiques et les citoyens, enfin, on rencontre un tas de décalage de ce type qu'il faudrait arriver à corriger par un débat qui puisse toucher toutes les strates de cette société en mal de cohésion. On peut la qualifier de « sociedad abigarrada » comme tu le dis ou peut-être aussi par le terme quéchua « ch'emko » qui signifie que les choses sont ainsi segmentées mais pas d'une manière statique qui est suggéré par le terme « sociedad abigarrada ». Les forces sociales sont dans ce pays sans arrêt en mouvement. Elles établissent des pouvoirs qui s'opposent, qui se bloquent... » (Interview n°34).*

Chacun a de plus en plus de mal à rencontrer l'autre et se réfugie dans des stratégies frileuses, crispées sur les acquis. Maria en sera le témoin à travers la vente informelle de bergers allemands :

« - ...Il y avait une forte demande. En particulier, pour garder les maisons des gens qui avaient de l'argent.

- **Tu as raison, j'ai remarqué qu'il y avait beaucoup de chiens dans les maisons !**

- *Les gens qui ont de l'argent ont peur qu'on les vole. Ils ferment leurs maisons avec des cadenas, ils se protègent avec des murs hauts et ils achètent des chiens pour effrayer les voleurs. Tu comprends, il y a tellement de gens qui n'ont rien » (Interview n°6).*

Cet éclatement du collectif crée une société schizophrène où les occasions de se rencontrer sont de plus en plus rares (Zavaleta Mercado, 1986).

# Chapitre III

## Stratégie d'acteurs de l'économie populaire dans la ville de Cochabamba : bilan et perspectives

### I- Le point sur les hypothèses de recherche

#### 1. Complémentarité de la sphère formelle et des activités populaires

Les stratégies des entreprises formelles et informelles sont souvent étroitement liées (exemple de Manaco). Le capital formel en position de force profite de la faiblesse des coûts, de la flexibilité des ateliers informels pour externaliser une partie ou la totalité de sa production. Ce capitalisme bicéphale possède des stratégies complémentaires vers un abaissement des coûts pour mieux se positionner face à la demande et vers la disparition progressive de l'Etat. L'économie populaire n'a pas de stratégies autonomes, elle devient alors un atelier de sous-traitance des entreprises formelles.

Au niveau commercial, les vendeurs ambulants informels écoulent fréquemment les produits des entreprises formelles. Quant aux produits de contrebande, il arrive souvent qu'ils soient vendus par les commerces formels, ils sont même très appréciés car leur faible prix de vente les rend très attractifs pour la clientèle. J'ai pu sur le terrain percevoir à de nombreuses reprises ce type de stratégie. Les interrelations entre les entreprises formelles et les activités populaires étaient évidentes.

#### 2. La famille élargie, acteur central de l'économie populaire

La flexibilité de la main-d'œuvre familiale permet d'accroître la rentabilité de l'entreprise informelle. La stratégie est d'abaisser au maximum le point mort, c'est-à-dire le seuil de rentabilité de l'activité familiale. Ainsi, quelque soit l'état de la demande ou le niveau du chiffre d'affaires, la faiblesse des coûts sera couverte par les recettes. Il convient à ce niveau d'assurer la pérennité de l'entreprise et par-là même la reproduction de la famille. L'affectivité et le paternalisme productif se mélangent alors pour assurer la reproduction de la cellule familiale. C'est un formidable creuset d'intégration, chacun peut y trouver sa place mais il faut partager l'effort productif.

Par ailleurs, on pourra compléter cette recherche par une stratégie de diversification qui multipliera l'origine des revenus et permettra à la famille, quelque soit l'état du marché, d'obtenir les ressources nécessaires à sa reproduction (**effet de fraisier**). La diversification sera souvent préférée à la spécialisation.

Maintenant, les stratégies familiales peuvent être soumises à des influences extérieures qui sont occasionnées par les autres acteurs de l'économie populaire (institutions publiques, ONG...).

#### 3. A l'intérieur des stratégies familiales, la femme joue un rôle primordial

Très attachée à la reproduction familiale, la femme joue un rôle central dans les stratégies de l'économie populaire. A Cochabamba, son activité est avant tout commerciale. Cette position lui accorde souvent des revenus plus sûrs et plus réguliers que son époux qui vendra sa force de travail, le plus souvent dans le bâtiment ou les travaux agricoles. **Gestionnaire du quotidien, elle détient souvent le pouvoir économique.** Cependant les décisions importantes continuent à être prises par l'époux et ce, bien souvent sans discussion préalable. Si la société cochabambina demeure encore très masculine, le monde de l'économie populaire ne déroge pas à la règle. Même si on est loin de l'égalité des sexes, par souci de reproduction familiale, la femme de l'économie populaire a su bien souvent s'accaparer le pouvoir économique et imposer certaines stratégies.

#### 4. Conséquences du manque de conscience collective

Le manque de conscience collective n'a pas permis aux actifs de l'informel de mettre en place un projet commun de société qui puisse être une alternative à la synergie Etat-marché.

La logique de la survie inscrit les acteurs de l'économie populaire dans des stratégies de gestion du quotidien. Bloqués sur le présent, ils ne peuvent échafauder des perspectives de moyen ou de long terme. Jadis, les luttes des mineurs ou les revendications politiques des années 1970 avaient su créer une conscience collective. Ces actions politiques ou syndicales cristallisaient les partisans des deux camps. Mais aujourd'hui, cette société duale a du mal à se rencontrer.

Les valeurs marchandes ont brouillé les cartes et la crise du pouvoir d'achat a raccourci les perspectives des acteurs de l'économie populaire. Ils ne peuvent plus se projeter dans le futur, la gestion du quotidien est bien trop difficile. Ils sont maintenant dans une stratégie de reproduction restreinte compliquée par la création de besoins. Le modèle dominant a su éveiller les désirs des consommateurs pour mieux les soumettre à la relation marchande.

## II- Le point sur les stratégies des acteurs de l'économie populaire

### 1. Tableau de synthèse des pratiques réciprocaires et de l'espace concurrentiel mercantile

J'ai cherché à classer sous forme de synthèse les différences rencontrées entre la sphère réciprocaire et l'espace concurrentiel mercantile. C'est la recherche d'un idéal-type synthétique qui va mettre en avant une caricature de la réalité économique et sociale de Cochabamba.

J'ai classé ces deux sphères en commençant de manière très marxienne par les infrastructures économiques pour terminer par les superstructures sociales. Sans chercher à passer sous silence les pratiques syncrétiques mais les deux extrêmes de la société s'opposent de manière plus caricaturale.

En faire un tableau synthétique va permettre de mieux percevoir la fracture de la société bolivienne, tout en comprenant les raisons essentielles qui demeurent principalement d'ordre économique :

**Tableau 30 : Tableau de synthèse**

	<b>Sphère réciprocaire</b>	<b>Espace concurrentiel et mercantile</b>
<b>Production et distribution</b>	Plurielles : réciprocaire, non monétaire, domestique	Marchandes
<b>Rapports de production</b>	Autonomie.	Division du travail.
<b>Philosophie productive</b>	Multiplicité des activités	Parcellisation des tâches
<b>Lieu de vie</b>	Efficacité raisonnable	Efficiency rationnelle
<b>Organisation sociale</b>	Rural	Urbain
<b>Groupe familial</b>	Collectivisme	Individualisme
<b>Réalité sociale</b>	Famille élargie	Famille nucléaire
	Autosubsistance	Consommation
<b>Langue</b>	Quechua	Accumulation Ostentation
<b>Religion</b>	Animisme	Espagnol-Anglais
	Syncrétisme religieux (animisme-catholicisme)	Catholicisme ostentatoire
		Religion du profit et de l'accumulation

On perçoit à quel point ces deux sociétés sont différentes puisque même les langues utilisées ne sont pas les mêmes. La Bolivie présente en effet une structure sociale très fracturée.

## 2. Graphique de synthèse des stratégies des acteurs de l'économie populaire

On peut maintenant chercher à faire le point sur les stratégies des acteurs de l'économie populaire à Cochabamba. Il existe en effet un modèle qui crée une profonde attraction sur les comportements des habitants de la planète. Evidemment, les Cochabambinos ne sont pas à l'écart de ces influences. Les vallées andines ne sont pas suffisamment protectrices. Elles ont réussi à proroger plus qu'ailleurs l'identité réciproitaire du peuple quechua, mais elles n'ont pas résisté aux influences de la mondialisation. On perçoit donc un profond syncrétisme entre des valeurs traditionnelles et l'avancée du modèle occidental.

Les stratégies des acteurs de l'économie populaire sont influencées par l'efficacité raisonnable ou par l'efficacité rationnelle. Cela dépend du lieu où s'exerce l'activité (rural ou urbain), de la structure de l'unité productive (individuelle, familiale ou atelier informel), du marché sur lequel se réalise la production (domestique, sous-traitance, exportation...). Ces différents paramètres vont influencer les stratégies des acteurs de l'économie populaire, sachant que chacun d'entre eux peut s'inspirer, selon les situations, de la particularité de chacune des 3 sphères (les interrelations sont fréquentes).

Le graphique 5 fait une synthèse des stratégies rencontrées lors de mes interviews (voir page suivante).

### III- Quelles perspectives pour l'économie populaire ?

Quelle place pour l'économie populaire face à un monde qui s'homogénéise, qui se développe sur un modèle unique ?

- Son futur est-il d'être une sphère productive autonome qui récupérerait les exclus du système dominant et qui proposerait des revenus et une reconnaissance collective ? Ici, le lien serait plus important que le bien. Elle servirait alors de connection pour un ensemble de reliés à l'intérieur de réseaux capables de développer des pratiques autonomisantes. Aujourd'hui, avec la crise du secteur formel, l'accélération de l'individualisme et des pratiques excluantes, **elle serait alors le laboratoire de la post-modernité.**
- Ou est-elle intégrée, récupérée par les stratégies des entreprises formelles comme une sphère atelier utilisée pour la flexibilité de sa main-d'œuvre et ses faibles coûts de production ? Au côté de son alliée formelle, elle serait la deuxième composante d'un **capitalisme bicéphale dont l'objectif majeur serait la disparition progressive de l'Etat**, pour s'orienter à terme vers une société où le marché serait le seul régulateur.

Entre ces deux scénarios, comment se positionneront les acteurs de l'économie populaire, eux qui ont perdu une partie de leur revendication collective, de leur capacité de cohésion ? Seront-ils capables de résister au développement du modèle unique de développement ? Ou vont-ils s'adapter ?

Par ailleurs, la fracture de la société bolivienne risque de continuer à se creuser. La remise en question de l'Etat providence a jeté le peuple bolivien dans un ensemble de pratiques où l'individu prend en main son présent. Pas d'attentisme, mais une société où l'absence de régulation de l'Etat a rendu les rapports sociaux fortement dépendants de la relation affective. La famille élargie joue un rôle essentiel dans cette organisation sociale. Jusqu'à quand ?

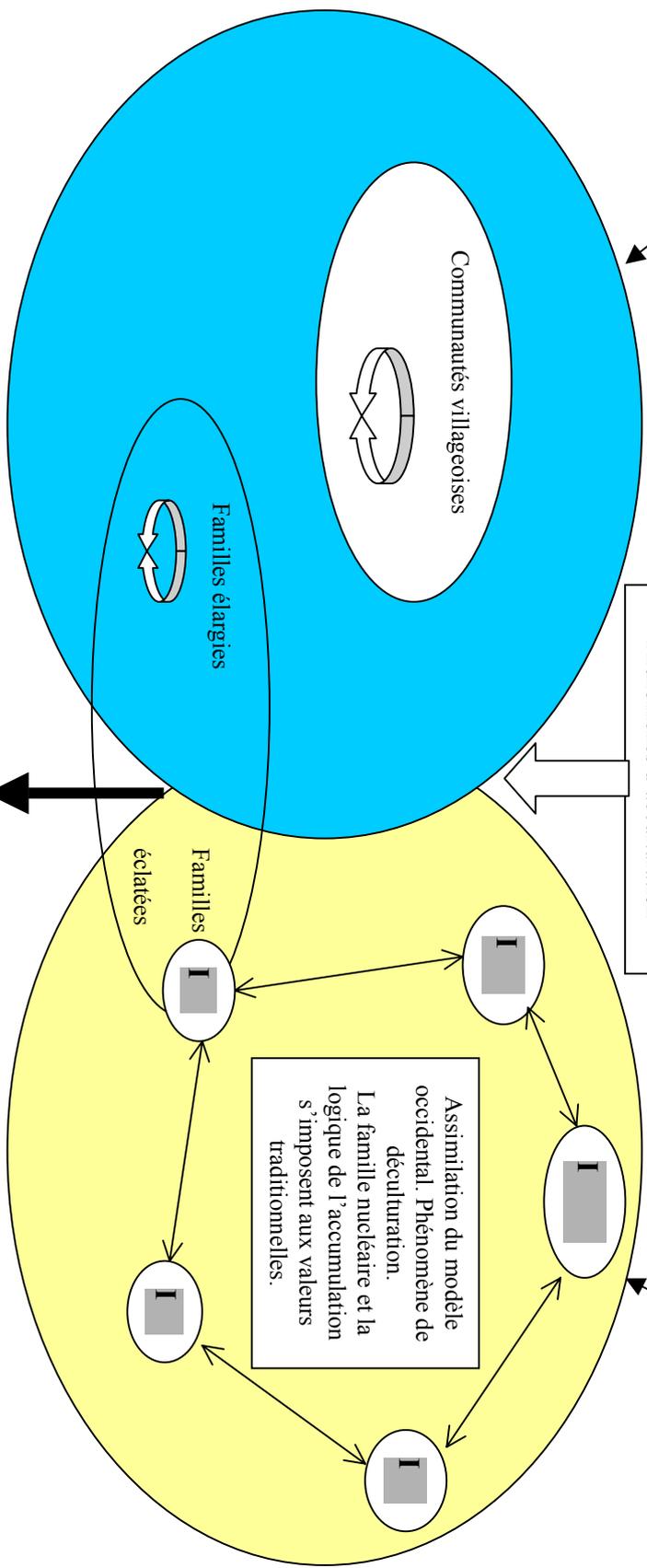
Voilà quelques questions qui pourraient, pour le futur, ouvrir des pistes de recherches pour l'observateur averti.

# La société bolivienne face aux influences de la mondialisation

Espace réciprocitaire  
Efficacité raisonnable

Création de nouveaux besoins par les médias, le tourisme de masse, la mondialisation...  
Nécessité de monétariser les pratiques productives pour éviter la frustration...  
**Résultats :**  
Phénomènes d'acculturation

Espace concurrentiel et mercantile  
Efficience rationnelle



**Espace d'hybridation, de syncretisme organisationnel productif et commercial :**  
Absence d'accumulation par faiblesse de la demande ; contrefaçon, contrebande ; initiatives, dynamisme et forte adaptabilité au marché en utilisant la famille élargie comme noyau productif ; accumulation illégitime et répartition des revenus...  
**Espace concurrentiel et mercantile réapproprié.**

Espace rural  
19<sup>ème</sup> siècle

Espace urbain  
21<sup>ème</sup> siècle

**Axe espace-temps**

Graphique 5 : La société bolivienne face aux influences de la mondialisation  
NB : I = Individu

## Conclusion

Vente de soupe sur le trottoir, lavage raisonnable de voitures, restauration populaire, vendeur de journaux à bicyclette, rémouleur de rue, ateliers informels ou clandestins... La diversité de l'économie populaire est aussi variée que les idées de survie des populations exclues.

On peut penser dans un premier temps que cette extraordinaire capacité de répondre presque spontanément aux exigences des consommateurs en fait de redoutables concurrents pour les entreprises formelles. Or ce n'est pas tout à fait le cas, car ces dernières ont su récupérer le dynamisme de l'économie populaire à leur profit. Il suffisait de les intégrer dans une stratégie d'externalisation des activités. Les entreprises formelles récupèrent ainsi la flexibilité et les faibles coûts de production générés par les micro-entreprises sous-traitantes. Cette synergie productive montre le lien étroit existant entre production formelle et informelle. L'exemple de l'entreprise Manaco à Cochabamba est très révélateur.

Quel sera alors le rôle de l'Etat ? Face à un manque de recettes fiscales, il va avoir du mal à assurer ses missions et sa propre reproduction. Tous les acteurs de la réalité économique et sociale bolivienne se plaignent de la situation mais ne veulent pas en changer. C'est le même discours que celui que l'on entend dans les pays occidentaux. Le capital se plaint des interventions régulationnistes de l'Etat, puis exige des subventions, des facilités fiscales... Cette ambiguïté n'est pas levée.

En réalité, un Etat absent possède malgré tout de gros avantages pour le capital formel et informel : pas d'inspection du travail, pas de contrôle qualité, possibilité de contrebande et de contrefaçon... En un mot, absence de régulation.

Quoi de mieux pour le capital... ! On est presque dans une situation de concurrence pure et parfaite. Le capital n'a plus besoin de son allié historique. Un peu partout sur la planète, il se retire des affaires. La marchandisation des activités sociales est rentrée jusque dans les têtes. Le FMI et la Banque Mondiale en sont les relais dans les pays de la périphérie en imposant des politiques d'ajustements structurels. Dans les pays du centre, on parle de politique des 3 D (Déréglementation, Désintermédiation, Décloisonnement) ce qui signifie là aussi le retrait progressif de l'Etat et la régulation de la société par le marché. Le capital dominant n'a plus besoin que d'un Etat pénal qui mettra à l'écart les récalcitrants.

Face à cette évolution globale, le secteur informel est à la fois un laboratoire de la post-modernité qui permet de trouver des ressources en complément d'un système qui distribue des salaires de misère (*working poor*) ou qui génère de l'exclusion. Mais c'est aussi une organisation productive récupérée par les entreprises formelles pour un capitalisme bicéphale dominant cherchant la disparition de l'Etat, la fin de la régulation étatique. Ce dépérissement de l'Etat, déjà bien avancé dans les pays de la périphérie, intervient dans un tout autre scénario que celui prévu par Lénine. Mais il se diffuse à grande vitesse dans une globale évolution qui touche même les pays du centre. Face au retrait de l'Etat et à la progression de la marchandisation des activités sociales, les populations exclues n'ont plus qu'à s'organiser de manière autonome, c'est-à-dire partir de la richesse du collectif et bâtir une réalité sociale faite de solidarité et d'entraide. C'est l'exemple que nous livrent les populations de Cochabamba (quartier d'Alto Cochabamba).

Cependant, mis à part quelques exemples isolés, il n'y a guère de conscience collective. La gestion du quotidien l'emporte le plus souvent sur un véritable choix de société. L'économie de marché est rentrée dans les têtes comme l'unique forme d'organisation et de régulation des activités sociales. Comme dans les pays occidentaux, les médias et les intellectuels corrompus ont participé à ce travail de sape des structures réciprocitaires.

Par ailleurs, en tant que laboratoire de la post-modernité, les pratiques populaires échappent souvent à l'efficacité rationnelle. Elles sont dans un autre type de stratégies où **la richesse n'est que d'hommes**. Le lien social est prioritaire, l'être humain est avant tout un être social doué de raison. Il n'existe que par

rapport au regard que lui renvoient les autres. Il va donc développer sa personnalité dans un collectif qui va lui assurer une place. Chacun y trouvera la sienne, d'ailleurs. Ce sera sa seule richesse. S'il devient producteur, il tiendra compte de sa position sociale dans le groupe dont il est issu. On retrouve cela dans les stratégies de gestion de la main-d'œuvre des ateliers informels ou dans l'impossibilité de l'accumulation pour cause de répartition de la richesse dans le cadre de la famille élargie.

Quoiqu'il en soit, si pour de nombreux individus des pays industrialisés la société se vide de sens, elle conserve dans les pays de la périphérie une logique implacable : la logique de la survie. Cette extraordinaire adaptation à la réalité économique et sociale dessine le contexte de l'économie populaire. Malgré la complexité des rapports sociaux qui s'y développent, il y a là une grande lisibilité humaine. C'est celle de la volonté de résistance des humains qui vont par tous les moyens mettre en place les conditions de leur reproduction.

Il faut choisir la liberté de l'être sur la tyrannie de l'avoir, la loi de la jungle ne peut tenir lieu de civilisation. Il ne faut pas céder à la fatalité, ce sont les hommes et leurs actes qui écrivent l'histoire, vivent le présent et imaginent le futur de l'humanité.

Vu d'ici, cette question pourrait être perçue comme appartenant au passé, aux sociétés traditionnelles, la modernité apportant des solutions nouvelles aux problèmes des humains. Or, il s'avère que le développement de l'économie de marché laisse sur le bord de la route un nombre important d'individus.

Si les difficultés progressent dans les pays industrialisés, nul doute qu'il faudra ranger notre ethnocentrisme triomphant pour apprendre à percevoir la richesse productive de l'économie populaire. Et retisser le lien social des zones déshéritées en réenchâssant l'économique dans le social.

L'économie est une science trop sérieuse pour ne la laisser qu'à des spécialistes. Chaque citoyen doit en prendre conscience et devenir un acteur de la réalité économique et sociale qui l'entoure. C'est certainement là la plus grande leçon donnée par les acteurs de l'économie populaire de Cochabamba.

## Epilogue

Après la parution de mon article dans « *Los Tiempos* », (voir p. 235) le 24 août et à la demande du CESU et de l'Université San Simon, j'ai tenu une conférence en espagnol sur le thème « *El desafío social frente al economicismo* » ou « Le défi social face à l'économicisme » le 1<sup>er</sup> septembre 2 000. Cela allait marquer la fin de mon travail de terrain à Cochabamba.

Or, faire la critique du modèle de développement occidental prenait le contre-pied des analyses couramment développées. Les questions furent nombreuses et le débat final fut très riche de réflexions et de remarques. On le poursuivit d'ailleurs à quelques-uns dans un bar de la ville.

Cette période de recherche de 3 mois s'achevait. Il est vrai que j'avais travaillé sur un thème complexe, mais les acteurs de l'informalité m'avaient porté jusqu'au terme de ce contrat. Je crois pouvoir dire que je m'y suis consacré pleinement, en essayant d'en retirer en toute humilité le plus d'enseignement possible. Et ils furent nombreux. La richesse des interviews était telle que ce fut d'ailleurs souvent difficile et cruel de choisir certains extraits et pas d'autres.

Dans tous les cas, mon travail de terrain n'a été possible que grâce à la cordialité du peuple de Cochabamba, au réseau d'amis dans lequel je suis entré. Je me permets de saluer encore leur disponibilité et leur humanité.

Dans une période floue où les modèles identitaires sont remis en question par l'avancée de la marchandisation des pratiques sociales, seule nous reste l'amitié comme valeur refuge.

Je peux affirmer que je l'ai trouvée à Cochabamba.

« *Alors, Vos Majestés les gueules régnantes, laissez passer mon peuple, l'humanité, ma passion au beau visage d'innocence où enfin je me reconnais !* »

(Jean Cardonnel, 1997)

# Bibliographie

## I- Cadre théorique et méthode

1. **Adret (1997).** *Résister*. Paris : Les éditions de minuit.
2. **Amin, S. (1986).** *La déconnexion*. Paris : La Découverte.
3. **Atlaséco (1999).** *Atlasobs du monde*. Paris : ID OBS.
4. **Aznar, G. (1997).** *Vers une économie plurielle*. Paris : Syros.
5. **Bensaïd, D. (1997).** *Eloge de la résistance à l'air du temps*. Paris : Le Seuil.
6. **Berlin, I. (1988).** *Eloge de la liberté (traduction française)*. Paris : Calmann-Lévy.
7. **Blain, D. (2000).** L'économie informelle s'organise. *CFDT magazine*, n°259. Mai 2000.
8. **Boudon, R. et Bourricaud, F. (1982).** *Dictionnaire critique de la sociologie*. Paris : PUF.
9. **Bourdieu, P. (1992).** *Questions de sociologie*. Paris : Ed. de minuit.
10. **Bourdieu, P. (1983).** Vous avez dit populaire ? *Actes de la recherche en sciences sociales*. Mars 1983.
11. **Braudel, F. (1988).** *La dynamique du capitalisme*. Paris : Flammarion.
12. **Cannat, N. (1997).** *L'honneur des pauvres*. Paris : Charles Léopold Mayer.
13. **Cardonnel, J. (1997).** *La passion de l'humanité*. Pézenas : Domens.
14. **Carle, C. (1996).** *La société du crime*. Paris : éd. de la passion.
15. **CIRAD (1997).** *Etats désengagés, paysans engagés*. Paris : Charles Léopold Mayer.
16. **Clark, G. (1988).** *Traders versus the state : anthropological approaches to unofficial economies*. Boulder (col., USA) : West view press.
17. **Defourny, J. ; Develtere, P. et Fonteneau, B. (1999).** *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruxelles : De Boeck.
18. **De Miras, C. ; Lautier, B. et Morice, A. (1991).** *L'Etat et l'informel*. Paris : L'Harmattan.
19. **Desroche, H. (1976).** *Le projet coopératif*. Paris : Ed ouvrières.
20. **Diallo, B. ; Sow, M. ; Dahou, K. (2000).** Femmes et économie populaire, leur rôle au Sahel. *Le Courrier*. 13 janvier 2000.
21. **Dortier, JF. (1993).** Max Weber. Sciences Humaines. N°26.
22. **Dumont, R. (1986).** *Pour l'Afrique j'accuse*. Paris : Plon.
23. **Durkheim, E. (1967).** *De la division du travail social*. 8<sup>ème</sup> éd. Paris : PUF.
24. **Friedmann, R. et M. (1984).** *La tyrannie du statu quo*. Paris : JC Lattès.
25. **Friedmann, J. (1979).** Basic needs, agropolitan development and planning from below. *World development*. Vol.7, n°6.
26. **Furtado, C. (1976).** *Le mythe du développement économique*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : Anthropos.
27. **Godbout, J. ; Caillé, A. (coll.) (1992).** *L'esprit du don*. Québec : Ed. Boréal, 345 p.
28. **Godbout, J. (1996).** *Le langage du Don*. Montréal : Ed. FIDES. 41 p.
29. **Godelier, M. (1996).** *L'énigme du don*. Paris : Fayard.
30. **Granger, B. et Inaise (1998).** *Banquiers du futur*. Paris : Charles Léopold Mayer.
31. **Granovetter, M. (1985).** Economic action and social structure : The problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. N°91. 481-510.
32. **Guerin, D. (1976).** *Ni Dieu ni Maître. Anthologie de l'anarchisme*. Tome I. Paris : Maspero.
33. **Halimi, S. (1998).** *Les nouveaux chiens de garde*. Paris : Liber.
34. **Hannerz, U. (1983).** *Explorer la ville*. Paris : Editions de minuit.
35. **Harris, J. ; De Renzio, P. (1997).** Missing link or analitically missing ? The concept of social capital. *Journal of international development*. N° 9.
36. **Hart, K. (1989).** Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal modern african studies*. N°11.
37. **Keynes, JM. (1988).** *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Paris : Payot.
38. **Klatzmann, R. (1989).** *Le travail noir*. 2<sup>ème</sup> éd. Mise à jour. Paris : PUF. (Que sais-je ?)
39. **Latouche, S. (1986).** *Faut-il refuser le développement ?* Paris : PUF.
40. **Latouche, S. (1989).** *L'occidentalisation du monde*. Paris : La Découverte.
41. **Latouche, S. (1991).** *La planète des naufragés*. Paris : La Découverte.

42. **Latouche, S. (1998).** *L'autre Afrique*. Paris : Albin Michel-Economie.
43. **Latouche, S. (1998).** *Les dangers du marché planétaire*. Paris : Presses de Sciences Po.
44. **Latouche, S. (1999).** L'efficacité raisonnable et le piège de l'efficacité rationnelle. *Revue Economie et humanisme*. Janvier 1999.
45. **Latouche, S. (2000).** *La planète uniforme*. Castelnau-le-lez : Climats. (Coll. Sisyphe. ).
46. **Lautier, B. (1994).** *L'économie informelle dans le tiers monde*. Paris : La découverte.
47. **Lautier, B. (2000).** Idées reçues et contestables sur le secteur informel. *Le Courrier*. 13 janvier 2000.
48. **Laville, JL. (1994).** L'économie solidaire une réponse à la crise. *Problèmes économiques*, 2 mars 1994.
49. **Laville, JL. (1996).** *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. Paris : Desclée de Brouwer
50. **Le Bras Chopard, A. (1992).** *Métamorphoses d'une notion : la solidarité chez Pierre Leroux*. Paris : PUF.
51. **Le Brun, O. et Gerry, C. (1975).** Petty producers and capitalism. *Review of african political economy*.
52. **Lewis, W.A. (1954).** Economic development with unlimited supply of labor. *Manchester school of economic and social studies*. N°22.
53. **Lutz, B. (1990).** Le mirage de la croissance marchande. Paris : La maison des sciences de l'homme.
54. **Malinvaud, E. (1969).** *Leçons de théorie micro-économique*. Paris : Dunod.
55. **Marechal, JP. (1998).** Le rationnel et le raisonnable. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
56. **Marechal, JP. (2000).** *Humaniser l'économie*. Paris : Desclée de Brouwer.
57. **Mauss, M. (1997).** Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. In : *Sociologie et anthropologie*. Paris : PUF.
58. **MAUSS la revue. (1999).** *Le retour de l'ethnocentrisme*. Paris : La Découverte.
59. 1<sup>er</sup> semestre 1999.
60. **Moreau, J. (1994).** *L'économie sociale face au libéralisme*. Paris : Syros.
61. **Moser, C. (1978).** Informal sector or petty commodity production : dualism or dependence in urban development ? *World development*. Vol.6.9/10.
62. **Mouchot, C. (1996).** *Méthodologie économique*. Paris : Hachette Supérieur.
63. **Mozere, L. (1999).** *Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ?* Paris : L'Harmattan.
64. **Panhuis, H. (1996).** Définitions, caractéristiques et approches des économies populaires en Afrique. In Lalèyê, I. ; Panhuis, H. ; Verhelst, Th. et Zaoual, H. (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*. Paris : L'Harmattan.
65. **Perret, B. et Roustang, G. (1993).** *L'économie contre la société*. Paris : Le seuil.
66. **Polanyi, K. (1983).** *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris : Gallimard.
67. **Priocacci, G. (1993).** *Gouverner la misère. La question sociale en France 1789-1848*. Paris : Le Seuil.
68. **Réseau de réciprocité des relations nord-sud. (1999).** *Savoirs du Sud*. Paris : Charles Léopold Mayer.
69. **Ritimo, Solagral (1998).** *Pour un commerce équitable*. Paris : Charles Léopold Mayer.
70. **Rostow, W.W. (1962).** *Les étapes de la croissance économique*. Paris : Seuil.
71. **Sandmo, A. (1993).** La contribution économique de Gary Becker. *Problèmes économiques*, n°2339. 1<sup>er</sup> septembre 1993.
72. **Sanyal, B. (1999).** Potentiel et limites du développement par le bas. In Defourny, J. ; Develtere, P. ; Fonteneau, B. *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruxelles : De Boeck 1999.
73. **Sethuraman, S.V. (1976).** Le secteur urbain non structuré : concept, mesure et action. *Revue internationale du travail*. Vol.114. N° 1.
74. **Sewel, W. H. (1983).** *Gens de métier et Révolutions*. Paris : Aubier Montaigne.
75. **Smith, A. (1976).** *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*. Paris : Gallimard.
76. **Temple, D. et Chabal, M. (1995).** *La réciprocité et la naissance des valeurs humaines*. Paris : L'Harmattan.

77. **Theveniaut Muller, M. (1999).** *Le développement local, une réponse politique à la mondialisation.* Paris : Desclée de Brouwer.
78. **Turner, J. (1977).** *Housing by people : towards autonomy in building environments.* New York : Pantheon Books.
79. **Verhelst, Th. (1996).** Gestion des entreprises et cultures africaines. In Lalèyê, I. ; Panhuys, H. ; Verhelst, Th. et Zaoual, H., (eds.). *Organisations économiques et cultures africaines.* Paris : L'Harmattan.
80. **Wacquant, L. (1999).** *Les prisons de la misère.* Paris : Raisons d'agir.
81. **Walras, L. (1992).** *Etudes d'économie politique appliquée ou théorie de la production de la richesse sociale.* Paris : Economica.
82. **Willard, J.C. (1989).** L'économie souterraine dans les comptes nationaux. *Economie et statistiques* N°226.
83. **Winkin, Y. (1996).** *Anthropologie de la communication. De la théorie au terrain.* Bruxelles : De Boeck Université.
84. **Zaoual, H. (1996).** Le paradigme relationnel des organisations économiques africaines. In Lalèyê, I. ; Panhuys, H. ; Verhelst, Th. et Zaoual, H. (eds.). *Organisations économiques et cultures africaines.* Paris : L'Harmattan.

## II- Amérique latine et Bolivie

85. **Alegre et Aguilar (1992).** *Impacto del crédito en Microempresas urbanas.* Peru : Ed. Lima.
86. **Aguilo, F. (2000).** Canchabamba. *Cuarto intermedio* n°54 (Cochabamba, Bolivia).
87. **Buss, T. (1982).** *La Bolivie sous le couperet.* Lausanne : Pierre Marcel Favre.
88. **Calderon, F. et Rivera, A. (1984).** *La Cancha.* Primera edición. Cochabamba (Bolivia) : CERES.
89. **Campero, F. (1999).** *Bolivia en el siglo XX.* La Paz : Harvard club de Bolivia.
90. **Centro de investigation multidisciplinario : CIM (1995).** *Realidad numerica de Cochabamba. 5 años de estadística : 1990-1994.* Cochabamba : Federacion de empresarios privados de Cochabamba.
91. **Cortes, G. (2000).** *Partir pour rester.* Paris : IRD.
92. **Cunill, P. (1966).** *L'Amérique andine.* Paris : PUF.
93. **Del Pozo, E. (1997).** *Organisations paysannes et indigènes en Amérique latine.* Paris : Charles Léopold Mayer.
94. **De Soto, H. (1989).** *El otro sendero.* Bogota : Instituto Libertad y Democracia.
95. **Dory, D. ; Roux, JC. (1998).** De la coca à la cocaïne : un itinéraire bolivien. *Autrepart : Drogue et reproduction sociale dans le monde.* N°8, 21-46.
96. **Foronda, C. (1999).** *Impacto economico del crédito otorgado por Bancosol a las unidades economicas comerciales de la Cancha (Cochabamba).* Travail de recherche pour la licence de sciences économiques. Cochabamba : Université privée de Bolivie.
97. **Franqueville, A. (2000).** *Du Cameroun à la Bolivie.* Paris : Karthala.
98. **Galeano, E. (1992).** *Amérique : la découverte qui n'a pas encore eu lieu.* Paris : Messidor.
99. **Geffroy Komadina, C. (1998).** *Echanges dans les Andes boliviennes.* Mémoire de maîtrise d'anthropologie. Paris III : IHEAL.
100. **Gutierrez, G. (1987).** *Teologia de la liberacion.* Lima : CEP
101. **Larraechea, I. ; Nyssens, M. (1996).** L'économie solidaire, un autre regard sur l'économie populaire au Chili. In Laville, JL. *L'économie solidaire, une perspective internationale.* Paris : Desclée de Brouwer.
102. **Laserna, R. (1998).** Bolivie : la politique antidrogue du gouvernement Sanchez de Lozada. *Problèmes d'Amérique latine.* N°28. Janvier-Mars.
103. **Le Bot, Y. (1994).** *Violence de la modernité en Amérique latine.* Paris : Karthala.
104. **Mauro, H. et al. (1999).** *Ciudadanias emergentes. Experiencias democraticas de desarrollo local.* Quito : Abya-Yala.
105. **Paz Estensorro, V. (2000).** *Nueva Politica Economica. El articulo 21 060.* Ed. Imprimerie Nationale. République de Bolivie. Texte complet 2 000.
106. **Perrotet, T. (1995).** *Amérique du Sud.* Paris : Gallimard.

107. **Petitdemange, G. (1999).** Théologie de la Libération. *Manière de voir – Le Monde diplomatique*, N°48, Novembre-Décembre 1999.
108. **PNUD (1999).** Rapport du PNUD. *Alternatives économiques*. Janvier 2000.
109. **PNUD (2000).** Informe de desarrollo humano en Bolivia. La Paz : Rafael Archondo.
110. **Rakowski, C. (1994).** Convergence and divergence in the informal sector debate : a focus on Latin America, 1984-92. *World Development*, vol. 22, n° 4.
111. **Razetto, L. (1988).** Economía de solidaridad y mercado democrático. Libro tercero. Fundamentos de una teoría económica comprensiva. Santiago de Chile : PET.
112. **Razetto, L. ; Calcagni, R. (1989).** Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo. Santiago de Chile : PET
113. **Rodrigo, J.M. (1990).** *Le sentier de l'audace*. Paris : L'Harmattan.
114. **Roubaud, F. (1994).** *L'économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique*. Paris : Karthala-ORSTOM.
115. **Roux, J.C. (2000).** *La Bolivie orientale. Confins inexplorés, battues aux indiens et économie de pillage*. Paris : L'Harmattan.
116. **Salama, P. (1994).** Macro-économie de la drogue dans les pays andins. *Futuribles*, N°185.
117. **Scholtys, B. (1999).** Au Mexique : la femme, la pauvreté et l'informel. *Alternatives Sud*, vol. 6, n. 4.
118. **Spath, B. (1993).** Small firms in Latin America : prospects for economic and socially viable development. In Spath, B. (ed.). *Small firms and development in Latin America : the role of institutional environment, human resources and industrial relation*. Genève : International institute for labor studies.
119. **Theysset, E. (1999).** *L'Amérique latine à l'aube du 21<sup>ème</sup> siècle*. Paris : Economica.
120. **Thommen-Strasser, M.L. (1994).** *Les organisations économiques populaires chiliennes face aux défis de la pauvreté et de l'informalité*. Mémoire de DEA : Institut des Hautes Etudes d'Amérique Latine. Paris III.
121. **Urmeneta, R. (1988).** *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario : los nuevos componentes del sector informal en Chile*. Thèse. Louvain la Neuve.
122. **Velasco, R. (1995).** *El pasanaku : una institucion del sistema juridico de los pueblos originarios*. Oruro (Bolivia) : CEDIPAS.
123. **Zavaleta Mercado, R. (1986).** *Lo nacional popular en Bolivia*. La Paz : Siglo veintura.
124. **Zavaleta Mercado, R. (1990).** *La formacion de la conciencia national*. La Paz : Los amigos del libro.



## Annexes : interviews

### Atelier informel . Interview n°1

#### **Lundi 03 juillet 2 000. “Villa Pagador”, quartier populaire de Cochabamba. Calvill’s : atelier informel de jean’s. 6 salariés.**

Rencontre avec Calvill’s atelier informel de jean’s. Grâce à Cidre, je peux rencontrer le propriétaire d’un atelier informel de jean’s. Cidre est une structure de prêt pour microentreprises. Je savais en effet que dans le quartier de Villa Pagador se trouvaient de nombreux ateliers clandestins. Mais difficile de taper à une porte pour chercher où ils pourraient se trouver... Aucune indication extérieure... Si on questionne les gens dans la rue, ils préfèrent ne pas savoir ou affirment ne pas avoir envie de répondre...

Après plusieurs tentatives infructueuses, je décidai de faire appel à Marco Antonio Ríos, de Cidre, pour m’introduire dans le cercle très fermé des ateliers informels. Un des adjoints de Marco Antonio m’amène en moto jusqu’au quartier de Villa Pagador, au pied d’Alto Cochabamba, dans une des rues où justement, j’étais passé sans rien voir...! Dans les quartiers populaires, les rues n’ont pas de noms, les maisons n’ont pas de numéros... Pour s’y retrouver, les dossiers de prêts de Cidre demandent de faire un plan en fonction de lieux connus de tous. Grâce à ce plan, nous allons retrouver l’atelier de confection de jean’s Calvill’s.

Une rue en terre battue qui monte, la 125 cc a du mal à grimper. On s’arrête devant une porte en fer noir. Un autocollant affirme la religion catholique de la famille : “Ici, nous sommes catholiques. Inutile d’insister”. Ceci pour éviter les visites des nombreuses sectes qui cherchent à se placer... Ou plus encore, pour éviter toute personne indésirable quelle qu’elle soit?... Je sonne à la sonnette qui est presque cachée derrière le montant de la porte... Personne ne bouge... Je résonne...! Enfin, la porte en fer s’entrouvre. Un gros bonhomme apparaît, mal rasé... Mais quand il reconnaît l’agent de Cidre, il sourit et se rappelle le rendez-vous pris quelques jours plus tôt. Il m’accompagne dans la cour, alors que mon accompagnateur nous quitte pour retrouver les bureaux de Cidre. Son habitation s’ouvre sur une cour intérieure en terre battue, un gros chien-loup y a élu domicile.

Sur la droite, une première pièce. On rentre...C’est l’atelier : 10 machines dans un petit local grand comme une chambre et 6 jeunes au travail. Aux murs, quatre ou cinq posters de femmes occidentales nues...Puis, il m’amène dans la pièce voisine. Là, il s’occupe personnellement des découpes avec un ciseau mécanique qui lui permet de couper jusqu’à douze épaisseurs à la fois. Cette pièce est aussi sa chambre, au fond un lit... Au dessus du lit, son téléphone mobile, son réveil et un poster de femme occidentale nue. Au pied du lit, une multitude d’échantillon de tissu de jean’s et trois rouleaux de toile à tailler. On s’installe près de la table de travail. Il me sert un rafraîchissement bien venu à cause du manque d’humidité de l’air. L’entretien commence :

**- *Quand a commencé ton activité ?***

- En fait, je travaille depuis que je suis tout petit, mon père était couturier. On habitait Oruro. Il a perdu son travail, on est venu habiter à Cochabamba, j’avais 10 ans. Il m’a appris le métier, c’est lui qui m’a formé. Maintenant, si on parle de mon activité actuelle... J’ai commencé il y a 30 ans. Je me suis marié et depuis je travaille.

**- *Le capital initial, comment l’as-tu obtenu ?***

- J’ai travaillé 5 ans dans une entreprise comme chauffeur, j’ai économisé, puis j’ai acheté des machines... J’ai ensuite contracté des emprunts pour renouveler mon capital... D’abord, 2 000 \$, puis 3 000 \$, puis 4 000 \$, puis 5 000 \$ et enfin, récemment 11 000 \$. Donc au total... Il sort sa calculette... 25 000 \$. Oui, petit à petit, j’ai agrandi mon activité.

**- *Le taux d’intérêt est élevé ?***

- Le taux varie. Lorsque tu proposes des garanties suffisantes, le taux est plus faible. Au début, c'était le plus difficile. Maintenant, je rembourse chaque mois. J'ai deux amis qui se sont portés caution pour mes emprunts, et je rembourse régulièrement. Pour mon dernier emprunt, le taux d'intérêt est de 18 % par an, ou 1,5 par mois... avec Cidre. J'ai maintenant 10 machines... !

**- Toi, tu travailles aussi dans l'entreprise ?**

- Oui, moi, je dessine et je coupe les modèles. Puis je fais passer les pièces découpées aux ouvriers qui les montent, qui les cousent... Mais, je vais te montrer...

Il se met à découper une bonne épaisseur de tissu avec son ciseau électrique... et très fier, il rajoute :

- Tu vois, je fais comme ça !

**- Tu as combien d'ouvriers ?**

- J'en ai 6 en tout.

**- D'où viennent-ils ?**

- La plupart sont des jeunes de mon village, à côté d'Oruro.

**- Tu les connais tous très bien alors ?**

- Bien sûr, ils sont presque de la famille... ! dit-il en éclatant de rire.

Ils sont en effet très jeunes entre 18 et 25 ans, sauf un qui a l'air d'être plus expérimenté et qui semble prendre certaines initiatives.

**- Tu les paies combien ?**

- Je les paie par pantalons réalisés... 3 Bolivianos par pantalons.

**- 3 Bolivianos par pantalon achevé... ? C'est peu ...!**

- Oui, mais de toute façon, ils ne veulent pas travailler à la chaîne, ils commencent un pantalon et le finissent. Chacun est spécialiste d'une taille et à la fin du mois, je leur paie leur travail en fonction du nombre de pantalons qu'ils ont faits.

**- Toi, tu aurais aimé qu'ils travaillent à la chaîne ?**

- Bien sûr, mais que veux-tu, ils ne veulent pas... ! Il me faudrait un atelier plus grand pour travailler à la chaîne. Ici, ils ont peur de se gêner.

**- Ils produisent combien de pantalons chaque mois ?**

- Chacun peut produire 300, 400 pantalons par mois. Ça dépend... Plus ils travaillent, plus ils gagnent... L'atelier est ouvert à partir de 7 h le matin, et ils s'en vont quand ils veulent. Certains restent jusqu'à 9, et parfois 10 h le soir... Ça dépend... A la fin du mois, ils se font entre 900 et 1 200 Bolivianos... Ils sont tranquilles, ils savent qu'avec moi, il n'y a pas de problèmes.

**- Je pourrai les rencontrer les ouvriers, les questionner ?**

- Ils ne te diront pas autre chose que ce que je te dis. Et puis, ils travaillent...

Je sentais que ce n'était pas la peine d'insister. Je rajoute malgré tout :

**- Ah...! C'est dommage...! Je les aurai bien interviewés...! Tu les emploies les 12 mois de l'année ?**

- Nombreux sont ceux qui quittent l'entreprise pour retourner au village, pour 1 ou 2 mois pendant l'année... Puis ils reviennent pour travailler à nouveau.

**- Ils ont une protection sociale ?**

- Non... Mais c'est un sujet de discussion entre nous, ils ne sont pas sûrs d'en vouloir, car cela diminuerait leur salaire. Mais peut être qu'un jour on essayera.

**- Tu fais toutes sortes de pantalons... des pantalons classiques, des jeans.... ?**

- Oui, toutes sortes de pantalons, même des pantalons pour enfants.

**- Qu'est-ce qui se vend le plus ?**

- Tout se vend.

Le téléphone sonne... Il se précipite sur son portable, répond brièvement. La communication terminée, je reprends :

**- Tu vends à la Cancha ou en magasins ?**

- 80 % de ma production part à la Cancha, le reste, je le vends à des magasins classiques. Certains de mes pantalons sont vendus à Santa Cruz, dans des magasins, dans des galeries marchandes...

**- Ta femme travaille ?**

- Oui, c'est elle qui me vend les pantalons à la Cancha, elle tient un poste. Ma fille en tient un autre. Ça fait 30, non... 29 ans que l'on est marié... Elles vendent tous les jours de 8 h du matin à 8 h le soir.

**- Même le dimanche ?**

- Non, pas le dimanche. On le réserve pour la famille.

**- Pas de congé ?**

- Non, pas de vacances.

**- Combien elles peuvent vendre en moyenne de pantalons par jour ?**

- En moyenne... 5 pantalons par jour pour les deux postes de vente. Mais les jours de fêtes ou les samedis, elles peuvent vendre jusqu'à 35-40 pantalons...

**- Tu peux aussi vendre à des vendeurs ambulants ?**

- Bien sûr, certains prennent 50, 100 pantalons pour ensuite les revendre dans la rue ou dans les villages des alentours.

**- Ça te gêne, ça t'empêche de vendre ?**

- Non, au contraire, ils viennent chez moi pour acheter mes productions.

**- A quel prix tu leur fais ?**

- La même chose, 40 Bolivianos par pantalons.

**- J'ai vu que tu faisais aussi des jeans copiés des marques étrangères, des Lewis, des Wrangler... ?**

- Oui, c'est facile, il suffit de connaître le patron des modèles.

**- Mais comment tu fais... Tu défais un Lewis, puis tu le recopies ?**

Indigné que je puisse penser ça... :

- Non, non, ... J'ai suivi des cours de couture. J'ai appris avec mon père la couture classique puis j'ai suivi des cours de couture moderne. Je peux donc te faire n'importe quelle coupe, il n'y a pas de problème.

**- Et les étiquettes, tu les trouves où... ? Parce que j'ai vu que les imitations étaient parfaites, les étiquettes, les cartons, la marque rouge derrière, tout y est identique à l'original... ?**

- Ils viennent nous les proposer à la Cancha. Tu sais là-bas, on y trouve tout, les étiquettes, les cartons pour emballer... Tout... Tiens regarde...

Il sort de son tiroir un rouleau d'étiquettes rouges à découper pour coudre à la poche arrière des jeans.

**- Oui, c'est très fort !**

Profitant de mon étonnement, il rajoute :

- On emballe ensuite le tout dans des cartons Lewis que j'achète aussi à la Cancha.

Il me montre alors des cartons pliés qui serviront à emballer la marchandise. La marque Lewis est imprimée sur tous les côtés. Très fort, plus vrai que le vrai !!

Je reprends :

**- Tu les vends aussi à l'étranger ?**

- Oui, surtout avant, je les vendais à un grossiste qui les emportait au Chili, en Argentine, au Brésil... Maintenant, c'est plus difficile. Je les vois moins, ils fabriquent aussi chez eux.

**- Tu leur faisais une facture ?**

- Non, pas de factures, tout en liquide, c'était encore plus facile lorsqu'ils m'amenaient leurs tissus.

Le téléphone sonne à nouveau... La communication est tout aussi rapide. Je poursuis :

**- Ils le passaient en contrebande alors ?**

- Oui, sûrement, mais ce n'était plus mon problème. Du moment qu'ils me payaient...

**- Tu les vends combien ces jeans Lewis ?**

- 40 Bolivianos le pantalon, ici à la fabrique, et 50 sur le marché.

**- Tu as senti les effets de la crise du pouvoir d'achat ?**

- Bien sûr, les ventes ont baissé de 60 % depuis 3 ans. Les gens n'ont pas d'argent.

**- Les consommateurs boliviens préfèrent les produits fabriqués à l'étranger... C'est vrai aussi pour les jeans ?**

- C'est vrai, mais cela est en train de changer. Il y a 5 ou 6 ans, j'ai créé ma propre marque : CALVILL'S.

**- CALVILL'S ...? Pourquoi ce nom ?**

- Lors de ma formation, nous avons fait un cours de marketing... Nous avons un professeur allemand et avec lui, nous avons réfléchi à une marque. Je m'appelle Constancio Alcon, j'ai donc gardé l'initiale de mon prénom, le C, puis, le début de mon nom, AL. Ma femme s'appelle Villanueva, j'ai retenu le VILL. Voilà l'origine de ma marque...

**- Pas mal, pas mal... ! Tu paies des impôts pour ton activité ?**

- Oui, je paie des impôts, je suis au régime simplifié.

**- Ah, tu es au régime simplifié... ? Mais le régime simplifié est pour un investissement inférieur à 3 000 \$, tu dois dépasser largement ce seuil ?**

- Oui, bien sûr, mais il n'y a pas de contrôle. De toute façon, il y a des ateliers plus grands que le mien qui ne paient aucun impôt.

**- Tu paies combien d'impôt ?**

- Je paie l'impôt bimensuel : 20 Bolivianos et annuellement, je paie 150 Bolivianos.

**- Tu as toujours été inscrit officiellement ?**

- Oui, j'ai préféré.

**- Je vois que tu as des réserves de tissu ?**

Je lui montre des rouleaux de tissu qui sont à côté de son lit et qui lui servent presque de paravent.

- Ce sont des clients qui m'amènent le tissu et qui me réclament un certain nombre de pantalons.

**- Je vois que ce tissu là vient d'Argentine... !**

- Oui, c'est le moins cher, il en vient aussi en contrebande.

**- Tu tiens une comptabilité ?**

- C'est ma fille qui a une formation de comptable qui s'en charge... Ainsi, nous tenons notre propre comptabilité.

**- Tu connais le prix de revient d'un pantalon ?**

- Pour être plus précis, il faudrait que je téléphone à ma fille... Attends.

Il attrape son portable et rentre en communication avec sa fille... Peu après, il poursuit :

-Tu vois, entre 24 et 28 Bolivianos le pantalon suivant les modèles... Voilà notre prix de revient.

**- Tu espères quoi du futur ?**

- Ce que j'espère...? !... C'est pouvoir obtenir un prêt pour m'installer dans un atelier plus grand... Pouvoir continuer à travailler dans de meilleures conditions. Ici, tout est mélangé, tu le vois bien... Ma vie de famille, mon travail... Quelquefois, ce n'est pas évident...! J'ai cette maison en "anticrético"... Je voudrais bien m'en acheter ou en louer une plus grande. Mais avec la baisse du pouvoir d'achat de la population, c'est devenu difficile. Les gens préfèrent souvent acheter de la frippe qui vient des Etats-Unis en passant en contrebande par le Chili. C'est plus difficile qu'avant, mais il ne faut pas se laisser démoraliser.

**- Bon, je vais te quitter...!**

- Oui, voyons si tu arrives à faire connaître CALVILL's en France !

Il m'amène jusque dans sa cuisine où sont entreposés quantité de jean's (il y en a même sur le réfrigérateur, sur la table, sur le buffet...). Là, nous partageons un verre de café et quelques impressions sur l'évolution économique et sociale du pays.

## Atelier informel. Interview n° 2

### **Mardi 18 juillet 2 000. “Villa Pagador”, quartier populaire de Cochabamba. Germán. Atelier de chaussures. 7 salariés.**

Grâce à Cidre, je peux me mettre en contact avec un atelier d'économie populaire qui fabrique des chaussures. A nouveau, la moto et le quartier de Villa Pagador. Comme la dernière fois, des rues en terre, de la poussière... Mon chauffeur possède un plan pour se retrouver qu'il a dû recopier du dossier de prêt de Germán. Après une bonne demie-heure de trajet en moto sans casques... Une grande façade sur la rue, un portail en fer... Il sonne... Personne ne répond... Cela dure un bon quart d'heure, enfin apparaît un homme d'une cinquantaine d'année, un gros ventre et une mine peu réjouie. Mon accompagnateur se présente comme agent de Cidre et lui rappelle le coup de téléphone qui était censé préparer le rendez-vous... Là, son visage s'éclaire... Il me salue... Mon chauffeur se retire... Nous rentrons dans la maison qui s'ouvre sur une vaste cour intérieure. Nous avançons jusqu'à son bureau. Sur la table un cahier, dans la pièce, seul un matelas jeté dans un coin, rien de plus... Au mur d'un vert délavé figure un calendrier chrétien et une recommandation officielle du père au fils, du style les dix commandements productifs. La conversation s'engage, un peu timidement au début :

**- Il y a longtemps que tu fais cette activité ?**

- Il y a de cela 22 ans... Après un court silence, il poursuit :

Je suis venu de La Paz. J'étais artisan cordonnier, mon père m'a formé... Il était lui-même cordonnier mais il travaillait tout à la main. Maintenant, on travaille plus avec des machines. Mais il m'a tout appris. Je fais des chaussures de tous les types : pour les enfants, pour les adultes... Chaussures de ville ou bottines... Mon grand-père était déjà cordonnier, il faisait des sandales, des chaussures de travail...

**- Comment as-tu constitué ton capital de départ ?**

- Au début, j'ai commencé à travailler comme ouvrier... J'ai gagné un peu d'argent, je gagnais 30 Bolivianos par douzaine de paires de chaussures fabriquées. J'ai commencé par un capital de 500 Bolivianos. C'était mes économies. Puis, j'ai contracté un crédit à Cidre de 2 000 \$...

**- Quel intérêt ?**

- 1,50 % par mois.

**- C'est à dire 18 % par an ?**

- Oui, c'est ça... Ça m'a beaucoup aidé. Puis, j'ai emprunté à nouveau 4 000 \$.

**- A nouveau avec Cidre ?**

- Oui, avec Cidre... J'ai pu m'acheter d'autres machines, augmenter mon activité. J'ai emprunté alors 10 000 \$. Comme les garanties augmentaient, le taux d'intérêt diminuait. J'ai maintenant un capital de 8 à 10 000 \$ en machines.

**- Tu es au régime simplifié ?**

- Non, mon activité n'est pas déclarée. Je paie pour mon poste de vente à la Cancha... C'est tout.

**- Tu paies un impôt pour commercialiser ta production mais pas pour la réaliser ?**

- Oui, en gros c'est ça...!

**- Qui s'occupe de vendre les chaussures ?**

- C'est ma femme qui tient le poste de vente à la Cancha. Mais souvent, elle doit partir pour vendre à l'extérieur, alors là, c'est moi ou ma fille qui prenons le poste de vente.

**- C'est donc une activité familiale ?**

- Pas seulement puisque j'emploie des ouvriers qui ne sont pas de la famille. Mais tous les membres de la famille sont impliqués dans l'entreprise. Ma femme par exemple, part en bus deux fois par mois et durant neuf jours environ... Elle part vendre la marchandise à Santa Cruz, Sucre, Yacuiba à la frontière avec l'Argentine. Les grossistes argentins viennent y acheter directement les chaussures. Ils nous passent commande du modèle désiré et nous, on le réalise... En ce moment, elle est partie là-bas... Elle ne reviendra que demain, pour la Cancha. Il faudra d'ailleurs se lever à 4 h du matin et partir au poste de vente pour vendre aux grossistes qui viennent acheter par douzaines.

**- Tu vends aussi aux ambulants qui vendent dans la rue ?**

- Bien sûr, ils viennent et me prennent une ou deux douzaines puis, ils vont vendre en ville ou ailleurs... J'ai de nombreux clients fidèles...
- ***Tu as combien d'enfants ?***
- J'en ai cinq... quatre garçons et une fille.
- ***Tous t'aident à l'atelier ?***
- Ils m'aident tous... L'aîné est comme moi, il est designer... Il m'aide à concevoir des modèles. Les autres garçons m'aident durant les vacances ou les jours de forte activité. Ils travaillent à la finition des chaussures. Ma fille nous aide à la vente, au poste de la Cancha. Le reste du temps, ils étudient.
- ***Combien d'ouvriers tu as ?***
- J'ai sept ouvriers.
- ***Ce sont des amis ?***
- Ce sont des gens que je connais depuis longtemps, les fils de nos amis de notre village d'origine sur "l'Altiplano Paceño" pour la plupart d'entre eux. Il y a aussi des gens du quartier, originaire de La Paz pour la plupart, c'est ça l'entraide...!
- ***Quelle est la production journalière de l'atelier ?***
- 3 douzaines de paires de chaussures, en moyenne, chaque jour.
- ***Comment fais-tu pour payer tes ouvriers ?***
- Je les paie selon le travail réalisé. Plus ils travaillent, plus ils gagnent. Ils peuvent rester le temps qu'ils veulent dans l'atelier. A la fin de la semaine, ils sont payés en fonction du travail qu'ils ont fait. Chaque ouvrier fait environ 4 à 5 douzaines de paires de chaussures par semaine. Je leur donne 40 Bolivianos par douzaine. S'ils font 5 douzaines par semaine, cela fait 200 Bolivianos pour chacun. A la fin du mois, 800, 1 000 Bolivianos...
- ***C'est un petit salaire !***
- Peut-être, mais c'est le tarif habituel.
- ***Ils ont une protection sociale ?***
- Tu sais, souvent ils ne restent pas travailler toute l'année. Ils s'arrêtent par moment pour aller semer au village... Pour des raisons de famille ou autres... Alors, je ne peux pas leur payer leur salaire régulièrement. Ceux qui restent toute l'année, qui travaillent 12 mois sur 12, je leur paye un 13<sup>ème</sup> mois... Mais ils sont rares ceux qui travaillent toute l'année sans s'arrêter. Pour la protection sociale, ils n'en ont pas. Ils trouvent que c'est trop cher.
- ***Ceux qui quittent l'atelier momentanément sont des personnes qui retournent au village ?***
- Souvent, c'est le cas... Pour des raisons diverses, ils sont obligés d'y retourner. Ils en profitent pour ramener de l'argent à leur famille. Quelquefois, tu ne les revois plus de 2 ou 3 mois.
- ***Quand ils reviennent, tu les réembauches sans problèmes ?***
- Bien sûr, lorsque je peux, je les reprends. En tout cas les plus habiles...
- ***Il n'y a pas de contrats de travail écrits ?***
- Non, rien n'est écrit. C'est un accord entre nous... Comme ça, c'est plus facile... !
- ***Tu n'as pas de problèmes pour trouver de la main-d'oeuvre ?***
- Hou... ! Les ouvriers qui veulent travailler ne manquent pas... J'ai mes anciens qui sont là, les plus expérimentés, surtout pour la découpe du cuir puis les autres apprennent très vite le métier.
- ***Tu vends tout à la Cancha, à ton poste de vente ?***
- Non, une partie à la Cancha, l'autre partie à l'extérieur... 50, 50 à peu près.
- ***Combien tu vends tes chaussures ?***
- Ça dépend du modèle... Mais environ 58 Bolivianos pour un modèle classique. 70 pour les chaussures montantes... Ou 700 Bolivianos en moyenne par douzaine.
- ***Quel est le coût de revient d'une paire classique ?***
- Environ 40 Bolivianos par paire.
- ***Tu as donc 18 Bolivianos de bénéfice sur chaque paire. C'est peu...!***
- C'est peu mais ici il faut travailler beaucoup pour compenser le petit bénéfice que nous avons. Si on vendait plus cher, les gens n'achèteraient pas... Il faut jouer sur la quantité.
- ***Tu travailles beaucoup ?***
- Tous les jours de la semaine, sauf le dimanche.
- ***Pas de vacances ?***
- Non, pas de congé... Il y a beaucoup de concurrence, on ne peut pas s'arrêter de produire.
- ***Tous tes concurrents ne paient pas d'impôts ?***

- Il y a quelque chose comme 130 ateliers de chaussures dans la ville. Je dirai que sur le total, 80 % ne paient pas d'impôts.

**- Mais à ton poste de vente, il n'y a pas de contrôle du fisc pour savoir d'où vient ta marchandise ?**

- Ils viennent... Mais réellement ils ne contrôlent pas, ils nous laissent travailler. De toute façon, nous ne sommes pas des voleurs... Nous travaillons de nos mains. Ils nous laissent...

**- Et le cuir, d'où vient-il ?**

- Le cuir vient uniquement de Bolivie... C'est de la bonne qualité, les Italiens, les Espagnols, les Brésiliens viennent en acheter... Puis tout le reste est importé... Les semelles et les différents accessoires. Lorsque j'achète les semelles au Brésil, ils me donnent des catalogues de présentation de chaussures brésiliennes. Il me suffit alors de les copier. Mon fils et moi, nous nous consacrons principalement à cette activité.

Moi, à la fois très étonné et émerveillé :

**- D'une simple photo, tu peux copier une paire de chaussures ?**

- Bien sûr... Tiens, viens voir mes modèles.

On se déplace jusqu'à la pièce voisine. Là, un grand rayonnage couvre le mur. Un grand nombre de modèles y sont exposés dans des sacs en plastique transparents.

Je poursuis :

**- Et les étiquettes ? Ici, ce sont des chaussures de marque américaine : Caterpillar... Comment tu les obtiens, les étiquettes ?**

- A la Cancha... Le fabricant vient me les vendre directement au poste de vente. Je lui commande par exemple 1 000 exemplaires d'étiquettes Caterpillar et il me les livre... Par exemple, celles-là : 60 Bolivianos les 1 000...!

Il me montre les étiquettes stockées dans des boîtes. Il surenchérit :

**- Tiens, prends-en si ça t'intéresse... Prends celles-là si tu veux... Celles-là aussi...**

Court silence... Puis, il reprend :

Maintenant, à côté de ça, nous faisons aussi nos propres modèles...

**- Tu as une marque qui t'appartient ?**

- Non, je n'ai pas de marque... Nous mettons toujours fabrication brésilienne. Tu sais comme sont les Boliviens, si on leur met : *made in Bolivia*, ils n'achètent pas. Alors...

**- A la fin de chaque mois, tu vends combien de paires de chaussures ?**

- Ça dépend des périodes. En ce moment, par exemple, on vend bien... Pour les défilés du 6 août qui est la fête nationale, on vend bien... Les gens aiment s'habiller pour les fêtes... Après, ça baisse jusqu'à novembre... Puis ça repart avec les fêtes de fin d'année. En ce moment, par exemple, on vend 20 douzaines par semaine... Mais ça ne dure pas...! Quand la demande baisse, on passe à 5, 6 douzaines par semaine. Tu vois, c'est irrégulier.

**- Sur le marché bolivien, il y a aussi une concurrence des chaussures étrangères ?**

- Les Chinois produisent très bon marché. C'est pour nous une concurrence difficile, ils font des chaussures en cuir synthétique... Ils sortent leurs chaussures à 30, 40 Bolivianos.

**- Tu aimerais formaliser ton activité, avoir une entreprise officielle ?**

Et tout en hochant la tête, en signe d'interrogation, il répond :

- Ce serait bien, mais que fait l'Etat pour les micro-entreprises ? Est-ce que tu crois qu'il nous aide ? Est-ce qu'il nous ouvre de nouveaux marchés ?

En ouvrant ses mains en signe d'évidence, il rajoute : Non...! Alors, moi non plus je n'ai pas envie de payer des impôts pour un Etat qui ne fait rien pour nous... Il n'est même pas foutu d'entretenir nos routes. Et puis, qu'il m'aide à vendre mes produits, à exporter et puis on verra...!

**- Qu'est-ce que tu envisages pour le futur ?**

- J'aimerais acheter de nouvelles machines. Accroître mon activité, il me manque pour l'instant du capital. Si je pouvais, j'aimerais continuer à me développer. Il faudrait que l'on nous aide par des prêts à taux bonifiés, par des marchés à l'exportation... Mais... il faut tout faire par nous-mêmes... Ce n'est pas facile...!

**- Toi qui est de La Paz... Tu te sens intégré à Cochabamba ?**

- Il n'y a pas de problèmes, ma femme est Cochabambina, mes enfants sont nés ici.

**- Tu fais des "pasanakus" avec tes amis ?**

- Non, je préfère emprunter avec des institutions comme Cidre, c'est plus sérieux. Avec le "pasanaku", il y a toujours des problèmes.

**- Dans la profession, tu as des amis ? Vous vousentraidez ?**

- On se prête quelquefois des modèles et on se retrouve au syndicat des fabricants de chaussures. Avant son décès, mon frère aîné en était le Président.

**- Ah, vous avez un syndicat ?**

- C'est un syndicat qui n'est pas très bien organisé. On y trouve en effet pas seulement des artisans, il y a aussi des commerçants. Lorsque mon frère dirigeait, c'était mieux... Maintenant, on est tous mélangé et les intérêts ne sont pas les mêmes. Ils ne peuvent pas nous aider, on ne peut pas compter sur eux...

**- La maison t'appartient ?**

- Oui, c'est là que je vis... Je l'ai achetée il y a 10 ans... Tu veux visiter l'atelier ?

**- Avec plaisir...!**

Nous nous déplaçons dans l'atelier. Il m'explique les différentes phases de fabrication des chaussures. Chaque ouvrier occupe un poste particulier. Un à la découpe, tout est fait manuellement. Avec des pochoirs, il découpe les différentes pièces de cuir. Deux autres sont derrière leurs machines à coudre pour assembler. Un autre encore, un marteau arrondi à la main, est au collage de la semelle. Un dernier à la finition, posté sur un tour pour limer les imperfections. Uniquement des hommes de 20 à 30 ans. Seul celui de la découpe semble avoir plus d'expérience. Au mur, les incontournables filles nues type occidental font office de papier peint... Une musique couvre le bruit des machines, ce qui ne permet pas de communiquer dans de bonnes conditions. Malgré tout et profitant de la courte absence de Germàn, je rentre en contact avec l'ouvrier le plus expérimenté :

**- C'est dur comme travail ?**

- Avec l'habitude, ça va !

**- Toi, tu es à la découpe ?**

- C'est le poste qui demande le plus de savoir-faire et je suis le plus vieux de l'atelier.

**- Tu es payé combien ?**

- Je suis payé environ 1 000 Bolivianos par mois. Mais il faut travailler dur pour arriver à ce salaire. Le plus souvent, 14 h par jour...

**- Vous ne pouvez pas demander des augmentations ?**

- C'est difficile car c'est le tarif pratiqué partout.

**- Tu travailles les 12 mois de l'année ?**

- Non... Mes parents sont restés au village près de Potosi... Je vais y passer un mois en septembre, chaque année, pour semer les pommes de terre, sur la terre de nos ancêtres... Je pars aussi une quinzaine de jours pour la récolte... J'en profite alors pour leur amener quelque argent et quelques produits de la ville.

**- Quelles sont tes relations avec Germàn ?**

- Il n'y a pas de problèmes. Nous nous connaissons depuis longtemps.

**- Et avec les autres salariés ?**

- Pour les plus jeunes, c'est plus difficile... Ils n'ont pas de spécialisation qui les rend indispensables. Ils gagnent moins et lorsqu'ils partent, ils ne sont pas toujours repris...

Le retour de Germàn va interrompre notre conversation. On se retrouve donc assez rapidement dans la cour centrale, pour la photo de Germàn devant ses réalisations. Un large sourire devant les modèles réalisés par l'atelier, un peu comme un tableau de chasse face à l'adversité de la situation. Je repars avec une paire de Caterpillar plagiée par Germàn et ses ouvriers... Je ne vois pour l'instant que cette solution pour montrer mon intérêt pour leur travail. Ils sont d'ailleurs ravis de me vendre leur produit. Le caractère semi-clandestin de la production les rend très frileux au départ puis la conversation aidant, ils se révèlent être très accueillants comme la plupart des Boliviens d'ailleurs. On finit bons amis en jurant de se revoir bientôt.

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 3

**Mardi 4 juillet 2 000. “Calle Papa Paulo”, Cochabamba.**

**Efrain : Vendeur de journaux à bicyclette.**

Rencontre d'Efrain. Vendeur de journaux à bicyclette. Huit heures trente du matin, une fraîcheur matinale active tout le monde vers son lieu de travail. Tous les matins, je déjeune au marché de la “*calle Papa Paulo*”, un grand verre d'oranges pressées, un thé accompagné d'un ou deux supers beignets fabriqués sur l'instant... Apparaît alors comme chaque matin Efrain, vendeur de journaux à bicyclette. Sur son guidon pendent une cinquantaine de quotidiens qu'il déplace ainsi au fil des rencontres, des clients... Je commence à le connaître, je lui achète “*Los Tiempos*” fréquemment : 3 Bolivianos, le quotidien local de Cochabamba. Sur le trottoir, il range sa bicyclette. J'engage la conversation :

**- Bonjour, comment ça va aujourd'hui ?**

- Pas trop mal et toi ?

**- Ça va, ça va...! Tu en portes combien de journaux sur ton guidon ?**

- Au début de la journée, en semaine, à peu près 50.

**- Ça doit être lourd, ça ne t'empêche pas de conduire ?**

- J'ai l'habitude... Ça fait plus de 10 ans que je fais ça !

**- Tu as quoi comme journaux, “Los Tiempos” et ... ?**

- “*Los Tiempos*”, c'est celui qui se vend le mieux, mais j'ai aussi “*Opinion*”.

**- Tu en vends beaucoup ?**

- En moyenne, 30 “*Tiempos*”, 20 “*Opinion*”. Puis, il y a ceux du soir, “*Buena Salud, Presencia, Diario, Razón*”. Mais ceux-là se vendent moins, 2...3, maximum 5 pour chaque édition. C'est ma femme qui se charge de vendre ceux du soir.

**- Tu gagnes combien sur chaque publication... ?**

- C'est variable selon l'édition... Mais “*Los Tiempos*”, je l'achète tous les matins à 6 h : 2,10 Bolivianos, même chose pour “*Opinion*”. Pour les publications du soir, “*Buena Salud*”, je l'achète 0,70 et je le revends 1 Boliviano. “*Presencia*”, je l'achète 2,80 et je le revends 3,50. “*Diario*”, je l'achète 1,80 et je le revends 2,50. “*Razón*”, je l'ai pour 3,50 et je le revends 5 Bolivianos.

Quelqu'un passe et lui prend un journal, l'échange est des plus rapides.

**- Et s'il t'en reste ?**

- S'il m'en reste, c'est moi qui paie... Alors, il faut se bouger, je fais des kilomètres par jour, tout en vélo. Je calcule pour qu'il ne m'en reste pas...

**- Tout en criant “TIEMPOS”...! Chaque matin, je t'entends... Tu as de la voix... !**

- Oui, il faut bien se faire entendre. C'est notre façon de marquer notre passage.

**- Y a des jours où les ventes sont meilleures ?**

- Le dimanche, je fais 100 “*Tiempos*” et 30 “*Opinion*”. Il y a le supplément “OH avec *Los Tiempos*”. Le dimanche, les gens sont plus disponibles pour lire...!

**- Justement, ce dimanche, la revue “OH” n'est pas parue, que s'est-il passé ?**

- Un problème technique d'imprimerie. Rien de grave je crois, ce sera pour dimanche prochain.

**- Le dimanche, ta marge est la même ?**

- Un peu plus, les dimanches. Elle est de 1,20 Boliviano pour “*Los Tiempos*”.

Une voiture ralentit, dès qu'il la voit, il court un journal à la main. Un instant après...

**- Il est préférable pour toi d'avoir des clients sûrs !**

- C'est certain, j'ai de nombreux clients que je livre à domicile tous les jours de la semaine ou certains seulement le dimanche. Puis j'en ai d'autres comme celui-là qui m'achètent le journal dès qu'ils me voient. Ce sont des amis...

**- Ils te paient à chaque fois ?**

- Ils me paient à chaque fois, sans cela, je n'ai pas l'argent pour les journaux du lendemain...

**- L'après-midi, ça te laisse du temps... Tu fais un autre travail ?**

- En général, je termine vers 1 h de l'après midi, ma femme s'occupe des publications du soir... Moi, je trouve des petits boulots, à droite à gauche. C'est souvent les clients des journaux qui me les trouvent. Je

peux peindre, faire de la maçonnerie, de la plomberie, de l'électricité, tout dans la maison. Je peux aussi faire de la menuiserie, des travaux de couture, de cuir...

**- Tu sais tout faire alors, même la mécanique ?**

- Non, ça non...! Mais je remplace souvent des copains qui sont chauffeurs de taxis. Je peux aussi tailler les arbres des jardins, en ce moment, c'est la période. Je gagne 5, 10 Bolivianos. C'est toujours ça...! Ça nous permet de mieux finir le mois.

**- Ta femme travaille ?**

- Oui... Elle aussi, elle vend des journaux.

**- Dans la rue, comme toi ?**

- Oui, comme moi, en bicyclette dans la rue.

**- Elle vend plus ou moins que toi ?**

- Un peu moins que moi... Environ 45 par jour.

**- Tu as des enfants ?**

- J'ai 4 enfants, 3 garçons et 1 fille. Les deux plus jeunes sont encore au collège et les plus âgés sont à l'Université. L'aîné est en licence de physique et l'autre suit un cours de tourisme. La fille est la plus jeune.

**- Ils vous aident parfois ?**

- Tous les dimanches, les grands nous aident à vendre les journaux. La fille tous les matins, elle s'installe dans la rue pour vendre. Le soir, elle va au collège.

Un passant s'arrête, feuillète les journaux sur le guidon de la bicyclette et s'en va un peu après, sans rien acheter et s'en rien dire... Je poursuis :

**- Tu es né à Cochabamba ?**

- Je viens de Potosí, mon père travaillait dans les mines. Quand j'avais 6 ans, on est venu à Cochabamba.

**- Tu n'as pas eu de problèmes pour t'intégrer à Cochabamba ?**

- Aucun problème...! D'abord, je suis arrivé jeune et maintenant, j'ai de nombreux amis. Je crois que c'est surtout une question de personnalité. Certains s'intègrent partout où ils se trouvent et d'autres n'y parviennent pas, c'est comme ça !

**- Tu participes à un pasanaku ?**

- Non, je suis trop individualiste... Je ne participe pas à tout ça.

**- Avant de vendre les journaux, tu faisais quoi ?**

- J'étais vendeur dans une boutique de luminaires. Mais ça ne marchait pas très bien, je gagnais trop peu.

**- La crise, tu as ressenti la crise, la vente de journaux a baissé ?**

- Il y a à peu près 2 ans, je vendais 70 journaux par jour et maintenant, environ 50, tu vois la différence...!

**- Tu ne t'arrêtes jamais, tous les jours au travail ?**

- Avec les journaux, tu ne peux pas te permettre d'arrêter. Ils paraissent tous les jours et si je ne vends pas aujourd'hui, demain, je n'ai pas l'argent pour acheter les journaux, alors... !

**- Tu paies des impôts ?**

- Non, pas d'impôts, pas de charges sociales... Je suis indépendant. Les publications paient assez d'impôts pour nous.

**- Lorsque tes enfants sont malades, ça ne te pose pas un problème ?**

- Moi, je ne suis jamais malade... Ma femme non plus, ça doit être l'exercice...!

Il sourit tout en me regardant, d'un large sourire communicatif. Il poursuit :

- Maintenant, pour les enfants, ce n'est pas pareil... Il nous est arrivé d'avoir des difficultés pour les soigner.

**- Vous êtes nombreux à faire ce métier à Cochabamba ?**

- On doit être quelque chose comme 1 000, peut-être plus... Il ne faut pas oublier que chaque famille peut avoir plusieurs vendeurs...!

**- Ton seul capital, c'est ta bicyclette et ta santé ?**

- Oui... Mais ma bicyclette, tu sais de quand elle date, ma bicyclette... ?

Il tape sur la selle pour mieux en mesurer le poids des années.

- Difficile à dire, mais elle ne doit pas être jeune !

- Ça fait 23 ans que je l'ai, elle m'a coûté quelque chose comme 50 ou 70 Bolivianos. Bien sûr de temps en temps, il faut y faire quelques réparations, mais elle marche. Ma femme a le même genre de bicyclette, mais avec un cadre de femme.

**- Qu'est-ce que tu espères pour le futur ?**

- Moi, tu sais ce n'est pas compliqué, je souhaite que mes enfants achèvent leurs études dans de bonnes conditions. Je fais tout pour que cela se fasse... Qu'ils aient une bonne formation pour occuper un bon emploi. Tant que ce travail me permet de gagner suffisamment, je continue comme ça.

Un de ses concurrents apparaît tout en criant : "*Tiempos*".

- C'est ma femme.

- *Ah bon... !*

Vieille bicyclette, en effet, comme la sienne mais de coupe féminine. Sa femme, en survêtement, saute de son bolide et se précipite vers le marché pour vendre son journal. Il enfourche sa bicyclette... Il ne peut rester là, à attendre le client si sa femme est devant lui. C'est cela l'émulation familiale...! Il me salue, on promet de se revoir et il s'en va tout en criant : ..."*Tiempos*".

## Micro-entreprise familiale. Interview n°4

### **Mercredi 12 juillet 2 000. La Cancha, marché populaire de Cochabamba. Hernán. Changeur de faux billets ou billets usagers contre achat de savons à prix supérieurs au marché.**

#### **La Cancha entre “calle Lanza et calle Punata”. Rencontre de Hernán.**

Changeur de faux billets ou billets usagers... contre achat de savons à prix supérieurs au marché. Grâce à la lecture du quotidien “Los Tiempos”, j’avais été mis au courant de l’existence de l’activité de Hernán. Il me fallait le dénicher en pleine Cancha. Activité originale qui mettait encore l’accent sur l’imagination du peuple pour arriver à trouver une issue aux difficultés de la vie. Mais aussi activité d’intérêt public, surtout quand on voit l’état souvent délabré de la monnaie en circulation (surtout les petites coupures)... Après quelques indications, je finis par tomber sur le poste de vente de Hernán qui se singularise par plusieurs guirlandes de vieux billets déchirés qui pendent devant l’étal. A côté de lui, deux concurrentes qui apparemment officient dans le même type de commerce. Le poste de vente de Hernán doit faire un mètre de large, tout autant d’ailleurs que celui de ses concurrentes. Face à lui et poussé à de nombreuses reprises par les passants qui s’agitent dans mon dos, la discussion s’installe :

#### **- Comment tu t’appelles ?**

- Je m’appelle Hernán.

#### **- Hernán... Tu fais quoi avec les billets en mauvais état exactement, tu peux m’expliquer ?**

- Je reçois les billets usagers, je les stocke et je les amène à La Paz, à la Banque Centrale de Bolivie, pour que l’on me les change contre des billets neufs.

Il parle avec un fort accent quéchua, en faisant un drôle de bruit avec sa gorge.

#### **- Comment t’est venue l’idée de travailler dans ce domaine ?**

- Tu as remarqué que notre monnaie était souvent très abîmée, en mauvais état. Il y a quelques années encore, tu pouvais changer tes billets dans n’importe quelle banque ; maintenant, c’est fini, il faut aller à La Paz. C’est le seul endroit du pays où l’on change la monnaie usagée.

Tout en me parlant, il harangue la foule par des mots en quéchua, ou par un mélange espagnol-quéchua.

#### **- Quand tu vas à La Paz, avec ces billets, ils te donnent la valeur du billet, ou ils retirent une somme ?**

- A La Paz, il me faut faire la queue, ça peut durer toute la journée... C’est le seul point d’échange du pays, il y a donc beaucoup de monde. En plus, ils ne me changent pas tout d’une seule fois, 200 Bolivianos maximum à chaque fois... Comme j’y vais chaque deux mois, j’ai environ 1 000 Bolivianos à changer, il me faut faire la queue autant de fois, c’est très pénible... Ils me font souffrir.

#### **- Mais pourquoi font-ils ça ?**

- Parce qu’ils ne veulent pas te changer... Ils te disent : “reviens ce soir, reviens demain...” Je leur dis : “s’il vous plaît, je viens de l’intérieur, j’ai dû prendre le bus...” Mais ils ne veulent pas comprendre... La vérité, c’est qu’ils ne veulent pas te changer.

#### **- Les gens viennent t’acheter du savon, et toi, tu leur vends à combien ?**

- Ils viennent m’acheter du savon... Ils me paient avec leurs billets usagers ou leurs faux billets, moi, je leur vend mes produits. Si c’est avec un billet normal, ce savon vaut 1 Boliviano, si c’est avec un mauvais billet, il vaudra 2 Bolivianos. Par exemple, si une cliente vient avec un billet de 10 Bolivianos déchiré, elle pourra en prendre 5.

#### **- Tu peux vendre aussi avec de la monnaie normale, au prix normal ?**

- Oui, bien sûr !

#### **- Ça t’arrive souvent ?**

- Non, le plus souvent, c’est pour échanger les billets usagers que les gens viennent ici... S’ils ont vraiment besoin de savon, ils vont les acheter ailleurs.

#### **- Si c’est un billet de 100 Bolivianos, comment fais-tu ? Tu donnes tout en savon ?**

- En général, il y a peu de grosses coupures, je travaille surtout avec les petites coupures de 5, de 10 ou de 20 Bolivianos... Ou avec des petites coupures de dollars. Mais si c’est un billet de 100...?! Alors, je demande à la cliente de prendre 50 % de la somme en produits. Pour le reste, je peux lui rendre la monnaie... C’est comme ça que je fonctionne...!

#### **- Tu arrives à gagner ta vie correctement ?**

126

- Ça va... Il faut travailler, mais, ça va... Je gagne 500 Bolivianos par mois environ. Avant, c'était mieux, mais maintenant les gens n'ont pas d'argent. Ni des vieux ni des neufs... ! ajoute-il en souriant.

- **500 Bolivianos par mois, c'est peu...! Il y a combien de clients qui passent chaque jour ?**

- Beaucoup, c'est le seul endroit de Cochabamba où l'on te changera les vieux billets. Il vient des gens de partout, de la campagne, du Valle Alto, de partout... pour échanger les vieux billets que personne ne veut plus... Les gens connaissent, aucune banque ne veut plus le faire.

- **C'est toute forme de monnaie, dollars, Bolivianos... ?**

- Oui, toutes les monnaies !

- **Je peux même venir échanger des Francs usagers, alors ?**

- Hein... ! ?

- **Des Francs usagers, tu les prends aussi ?**

- Il n'y a pas de problèmes, toute forme de monnaie, je les prends.

Se présente alors une cliente. Je me pousse un peu et enregistre la suite :

- Voyons un peu cette dame, regarde...! Un vieux billet de 10 Bolivianos. Tu vois, il lui manque un coin...

Il me montre le billet usager. Elle :

- Ma fille l'a déchiré.

- Quel type de savon vous avez l'habitude d'utiliser ? Choisissez : 5 savons pour ce vieux billet... C'est bon ?

- Je vais prendre celui là.

- D'accord, pas de problèmes.

Une fois la dame partie, il rajoute :

- Tu vois, ça marche comme ça...!

- **Quand tu vas à La Paz, tu dois avoir des frais...? Tu as de la famille, là-bas ?**

- Bien sûr, il faut que je paie mon billet aller-retour, que je me nourrisse, que je me loge. Je n'ai pas de famille là-bas, je suis d'Oruro. Il me faut aller dans une pension. J'ai pour 200 Bolivianos de frais à chaque voyage !

Une autre cliente se présente.

- 5 pour 10. Quel savon vous avez l'habitude ?

- C'est un peu cher !

- Faites voir votre billet ?

- Tu vois ce billet de 20 Bolivianos.

Je compatis en disant :

- **Qu'est-ce qu'il lui est arrivé à votre billet... Madame ?**

- Ils me l'ont refilé, je n'ai pas fait attention et ils me l'ont passé. Je ne sais même pas quand ni où...!

Et rajoute décidée, tout en s'adressant à Hernàn :

- Donne-moi de l'OMO ?

- L'OMO, c'est 5 Bolivianos.

- Non, c'est trop cher...!

- Regarde, je te donne ça pour ton billet hors d'usage...

Il lui prépare un tas de savon et lessive, mais pas d'OMO... Elle insiste :

- Donne-moi de l'OMO !

- Personne ne va te prendre ce billet à Cochabamba... Tu ne peux le passer qu'ici !

- Oui, je sais. C'est bien là le problème...! Donne-moi de l'OMO...!

- Je t'en donne 4.

- Ce n'est pas assez !

- Bon, 4 et un savon.

Après un court silence, elle lance :

- Allez, ça va...!

- Voilà, tu prends tout ça et ton billet est passé.

Elle lui tend le billet, embarque sa marchandise dans son tissu coloré, l'enroule dans son dos, le noue devant elle et s'en va... Toute cette transaction se passe sur fond de musique, de passages dans mon dos qui me bousculent, à plusieurs reprises, pour laisser passer des brouettes de marchandises, des consommateurs chargés...

- **Ce billet de 20 Bolivianos, combien ils vont t'en donner à La Paz ?**

- Pour ce billet de 20, ils vont me donner 20 Bolivianos... Le même, mais neuf...!
- **Ah, il n'y a pas de commission. Et pour les dollars, c'est pareil ?**
- Non, pour les dollars, ce n'est pas la même chose. Si je leur amène 1 \$, ils me donnent 3 Bolivianos au lieu de 6... Seulement la moitié...!
- **Et ce quel que soit l'état du billet ?**
- Je lui montre les guirlandes de billets qui marquent son étal.
- S'ils sont dans cet état, c'est trop tard...! Ils ne valent plus rien. Ils sont trop déchirés, ceux-là ne servent plus à rien. Je les ai mis là pour faire de la publicité, rien de plus.
- **Tu rends un sacré service à la Nation ?**
- Bien sûr, mais je ne suis pas récompensé pour autant... A la Banque Centrale, ils nous connaissent, mais ils nous font les pires ennuis pour changer l'argent. Je peux passer 2 jours à faire la queue...! dit-il contrarié.
- **Tu as des enfants ?**
- Bien sûr que j'ai des enfants !  
Presque étonné de la question.
- **Ils viennent t'aider parfois ?**
- Oui, ils viennent les jours d'affluence ou les jours où je suis à La Paz.
- **Et ta femme, elle travaille aussi ?**
- Elle vend de la salade dans la rue... A la Cancha.. Elle vient aussi tenir le stand lorsque je dois m'absenter.
- **Tu paies un impôt pour ton activité ?**
- Non, pas d'impôts, rajoute-t-il très fier.
- **Combien d'heures tu passes ici chaque jour ?**
- La journée entière, de 8 h du matin à 8 h du soir, sans arrêt et tous les jours.
- **Pas de vacances, alors ?**
- Non pas de vacances, il y a la concurrence !  
Il dit cela en regardant à gauche et à droite de son étal.
- **C'est vrai, tu as des concurrentes ! Quelles sont vos relations ?**
- Il est entouré par deux postes de vente qui proposent exactement la même chose que lui...  
Durant l'entretien, aucun regard, aucun sourire ne sont échangés.
- Aucune...! C'est la concurrence...!
- **Pas de solidarité, alors ?**
- Non, aucune...!
- **Pas de "paskanu" entre vous, non plus ?**
- Surtout pas...

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 5

### **Jeudi 13 juillet 2 000. Cesu, “calle Calama” centre de Cochabamba. Maria Felicidad. Production et vente informelles de fromage de vache.**

Au CESU (“*Centro de Estudios Superiores Universitario*”), dans le bureau prêté par l’Université. Rencontre de la sœur de Martín : Maria Felicidad. Martín est un des membres du réseau de Marco qui m’a permis de rencontrer un grand nombre de boliviens. Un léger retard sur l’heure de rendez-vous me met à l’heure de Cochabamba. Ils m’attendent en haut des escaliers. Nous nous déplaçons dans mon bureau, je leur propose un siège et un maté. La discussion peut commencer :

**- Tu t’appelles comment ?**

- Maria Felicidad.

**- Tu es née à Cochabamba ?**

- Oui, je suis de Cochabamba.

**- Ton frère m’a dit que tu faisais des fromages, c’est ça ?**

- Nous avons des terres à Yapacani... 50 ha de coteaux et nous élevons 20 vaches pour faire des fromages que je viens vendre par la suite en ville, à Cochabamba.

**- Yapacani... C’est où ?**

- 350, 400 km de Cochabamba, vers Santa Cruz... Avant, il fallait 5 h de voyage, maintenant, la route est toute cassée, il faut 8, 10 h de trajet en bus. C’est un petit village de 500 habitants, la vie y est agréable... Mais le problème est qu’il n’y a pas d’argent... Il faut donc trouver des solutions en ville.

**- Toi qui est née à Cochabamba, comment as-tu atterri là-bas ?**

- Mon mari aussi est de Cochabamba, mais lorsque nous nous sommes mariés, il est parti là-bas avec ses parents. C’était leur terre d’origine, ils avaient du terrain, ils ont voulu y finir leurs jours. Alors, j’ai suivi mon mari...!

**- Qu’est-ce qui vous a donné l’idée de fabriquer du fromage ?**

- Près du village, il y avait une entreprise brésilienne de construction de routes qui avait installé son camp de base. C’était l’entreprise : Andrade Gutierrez... Il y avait des centaines d’ouvriers qui séjournèrent là... Ils y sont restés 3 ans... Ils avaient besoin de lait, de fromages, de toutes sortes de choses. Il leur fallait 9 kg de fromage par jour et 50 litres de lait... C’est comme ça que l’on a commencé.

**- Ça faisait une rentrée d’argent importante ?**

- Oui, ça nous a permis de démarrer, surtout qu’ils payaient bien... C’était une rentrée d’argent régulière... Et puis un jour, ils sont partis... On avait le matériel, les vaches, le savoir-faire... On a donc décidé de continuer... Autour du village, il n’y pas suffisamment de gens, il fallait donc se déplacer pour vendre notre marchandise. Nous avons gardé des contacts à Cochabamba, ma famille est encore ici... Alors, je fais les trajets.

**- Ça te coûte cher tous ces déplacements, et puis ça doit être fatiguant ?**

- 30 Bolivianos pour moi, et 10 pour les fromages. Pareil pour le retour... Il me faut compter 100 Bolivianos de frais à chaque voyage... Et encore, je n’ai pas de frais de logement, puisque je dors dans ma famille.

**- Combien de fromages vous fabriquez chaque semaine ?**

- Autour de 100 kg de fromage par semaine. Avant la crise, c’était 150 kg par semaine, maintenant, les gens n’ont pas d’argent.

**- C’est beaucoup... Le lait de tes vaches est suffisant ?**

- Non, mon mari achète le lait des voisins. Nos vaches sont sur des terres non irriguées, souvent l’herbe manque. En moyenne, elles ne nous donnent que 10 litres par jour... Il faut donc acheter ce qui nous manque.

**- C’est-à-dire ?**

- Quelque chose comme 200 litres par jour. Les voisins viennent tous les matins amener leur lait : 5 litres, 7 litres, 10 litres... Chacun nous amène sa production... Mon mari les paie chaque jour.

**- Combien il les paie ?**

- 1,20 Boliviano par litre de lait. Il faut environ 10 litres de lait pour faire 1 kg de fromage. Avec les 210 litres de lait, on fait en moyenne 21 kg de fromage par jour.

**- Qui le fabrique le fromage ?**

Llena C. – « *Stratégie d’acteurs de l’économie populaire dans le développement économique et social : le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie* ».

- C'est mon mari principalement, il a appris dans une institution catholique : Don Bosco... Tu connais ?
- **Non, où ça se trouve ?**
- C'est à Montero, près de Santa Cruz... Là-bas, ils lui ont appris à soigner le bétail, à vacciner les vaches, à les traire, à faire le fromage... Il a tout appris là-bas.
- **La traite des vaches se fait à la main ?**
- Oui, tout à la main, même le fromage, on n'a pas de machines.
- **Tout ce fromage, quand tu arrives à Cochabamba, à qui tu le vends ?**
- J'ai des clients habituels... Des entreprises : Comteco, Entel... J'ai aussi : la caserne des militaires, des supermarchés...
- Moi, très étonné :
- **Des supermarchés aussi... ?**
- J'ai un grand et un petit supermarché.
- **Tu es déclarée alors pour ton activité, tu paies des impôts ?**
- Non, jusqu'à présent je ne paie pas d'impôts.
- **Mais, les supermarchés ne te demandent pas de factures ?**
- Non... Je me suis renseignée... Il me faudrait payer 13 % de mes revenus si j'officialisais mon activité... Alors, je reste comme ça... De toute façon, que fait l'Etat pour moi ? Rien ! dit-elle, en haussant les épaules. Et elle rajoute de manière évidente : Il n'est même pas foutu d'entretenir les routes... Difficile de continuer après ça ... Après un court silence, je reprends :
- **Quand tu vends, on te paie comptant ?**
- Malheureusement, non... Il me faut souvent attendre la fin du mois pour encaisser. Lorsque tu commences à connaître les gens, tu es obligé de vendre à crédit. Et comme je suis de Cochabamba, je connais beaucoup de monde. C'est un avantage, mais c'est aussi un problème pour se faire payer.
- **Quel est le pourcentage de vente au comptant ?**
- A peu près 25 % et 75 % à crédit... Certains me doivent jusqu'à 12 mois... Avant, je me faisais payer plus facilement. Le jour de la paye, il me suffisait de me présenter au guichet. Je connaissais le caissier et là, ils étaient obligés de me payer. Mais depuis 2 ans, ils sont bancarisés. Ils reçoivent leurs salaires à la banque, c'est plus difficile pour se faire payer...
- **Le kilo de fromage, tu le vends combien ?**
- 17 Bolivianos le kilo.
- **Pour le voyage, tu le transportes comment ?**
- On a fabriqué une caisse en bois avec 3 niveaux, les fromages sont couverts d'un linge blanc...
- **Elle va sur le toit du bus, la caisse ?**
- Non, dans la soute à bagages.
- **Il n'y a pas trop de poussière sur la route ?**
- On essaie de bien fermer la caisse et le linge les protège.
- **Ça doit être beaucoup de travail ?**
- Mon mari commence tous les jours à 7 h du matin, avant 8 h, il reçoit le lait des voisins. L'après-midi, il sort les vaches, il s'occupe du bétail.
- **Vous avez d'autres animaux ?**
- Oui, une trentaine de poules.
- **C'est pour vous, ou vous les vendez ?**
- C'est pour la famille... On en vend rarement.
- **Toi aussi, tu dois sans arrêt être sur la route !**
- Moi, je suis 3 jours au village, 4 jours à Cochabamba. Il faut que je relance sans arrêt ceux qui me doivent de l'argent, c'est le plus pénible.
- **Tu as des enfants ?**
- J'en ai cinq : trois garçons et deux filles.
- **Ils sont à l'école ?**
- Les deux plus petits sont à l'école primaire du village. Ils restent avec mon mari. Ils l'aident à garder les vaches. Les trois autres sont à Cochabamba avec ma mère, ils sont au collège.
- **Ton mari, il vient quelquefois à la ville ?**
- Rarement, la ville le fatigue. Il est fatigué des nerfs. Il supporte difficilement le bruit, la pollution de la ville. Il préfère la campagne. Lors des fêtes de fin d'année, il fait l'effort de venir à la ville. Mais il lui tarde chaque fois de revenir au village.- *Tu espères quoi du futur* - J'aimerais que mon aîné puisse obtenir une bourse pour continuer ses études... Passer son Bac et se former pour devenir un vrai professionnel.

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 6

### **Jeudi 20 juillet 2 000. Carrefour de la “Quintanilla”. Cochabamba. Maria. Elevage et commercialisation informels de chiots.**

#### **Carrefour de la “Quintanilla”. Rencontre avec María.**

Un chiot à la main, elle tend l'animal à toutes les voitures qui passent. A son autre main, un enfant de 5, 6 ans, la morve au nez, essaie de suivre toutes les gesticulations de sa mère jusqu'à s'enrouler autour du bras maternel... Ils sont trois adultes : deux hommes et María. Tous les trois, un chiot à bout de bras, ils proposent la marchandise. C'est un des carrefours les plus importants de la ville, de nombreuses voitures passent par là. C'est jeudi, le soleil est encore haut et à cette altitude brûle avidement la peau. J'engage tout naturellement la conversation :

**- Tu vends des chiens ?**

- Des chiots...

**- C'est ton activité principale ou tu fais aussi autre chose ?**

- Mon mari qui est là, est chauffeur de taxi et son frère que tu vois à côté est maçon mais pour compléter nos ressources, on élève des chiens puis on les vend.

**- Tu t'appelles comment ?**

- María.

**- Tu es de Cochabamba ?**

- Je suis née à Oruro, mais mon mari est de Cochabamba.

**- Comment t'es venue l'idée de vendre des chiens ?**

- D'abord, dans la famille, on adore tous les chiens. On s'est aperçu qu'il y avait des gens qui étaient prêts à en acheter. Au début, on a commencé à les vendre dans le quartier, à des gens que l'on connaissait puis, on s'est rendu compte que l'on pourrait en vendre plus, en les proposant à d'autres. Il y a quelques années, on n'était pas nombreux à faire des chiens, ça se vendait bien, même sans se déplacer, les gens venaient à la maison les chercher. Maintenant, c'est nous qui devons chercher les clients...!

**- Tu les vends combien ?**

- Ces deux-là que tu vois : 250 Bolivianos chacun... Ils ont un mois... Et celui que tient mon mari, il est plus grand, il a trois mois 280 Bolivianos. Ce sont des bergers allemands, on est spécialisé dans cette race. Les chiens, c'est fragile, il faut bien les connaître.

**- Vous avez dû engager des frais pour commencer l'élevage ?**

- Un chenil que nous avons construit nous-mêmes dans le terrain à côté de la maison... Puis surtout il faut acheter la nourriture ; chaque jour, il faut 10 Bolivianos pour les nourrir. Ensuite, le vétérinaire, les vaccins... J'ai compté qu'il nous fallait en moyenne 30 Bolivianos par jour pour maintenir et nourrir nos chiens... Pour pouvoir les vendre... Nous devons soigner les femelles reproductrices en priorité. Il faut les faire surveiller par des vétérinaires, bien les nourrir, qu'elles soient dans de bonnes conditions d'hygiène...

**- Qu'est-ce que tu leur donnes à manger ?**

- Lorsque les femelles sont pleines, il faut leur donner une alimentation équilibrée. Des brisures de riz, du foie, du maïs... et pour les petits, lorsqu'ils naissent, il faut souvent leur donner du lait... Il faut vraiment s'en occuper...

**La petite se met à pleurer. Elle lui colle sa sucette et continue :**

...Il peut en arriver 8 ou 9 d'un coup, il faut s'y préparer...

**- Tu vends toujours à ce carrefour ?**

- On essaie de venir tous les jours lorsque mon mari a un moment, on met les chiens dans le taxi et, on vient ici 2 h environ par jour. Les dimanches matins, on va sur le parking du stade... Là-bas, tu peux trouver toutes les races. Chaque éleveur vient avec ses chiots, tu peux choisir la race que tu veux, au prix que tu veux.

**- Oui, on doit avoir des chiens à tous les prix, je suppose !**

- Selon la fragilité, ou la rareté du chien, les prix sont variables.

**- Tu as une idée des différences de prix ?**

- Le “chapi” se vend 90 à 100 Bolivianos, et le “mastín napolitano” peut valoir jusqu'à 600 \$.

**- Toi, de tes chiens, tu en vends combien...?**

Voyant que Marie n'est plus disponible pour faire valoir la marchandise aux automobilistes, son beau-frère vient lui prendre le chiot qu'elle tenait dans la main pour en proposer deux, à bout de bras, aux hypothétiques acheteurs. Tout cela sans un mot échangé... Quant à Marie, elle remplace le chiot par son enfant en le prenant dans les bras et poursuit :

- Ça dépend des semaines... Des fois aucun... D'autres fois, deux par semaine.

**- Les bonnes semaines, tu peux avoir 560 Bolivianos ?**

- C'est ça...!

**- Sur l'année, tu as une idée des revenus de la vente des chiots ?**

- J'ai compté, l'année dernière, ça nous a rapporté 10 000 Bolivianos, c'est-à-dire 800 Bolivianos par mois, en moyenne. Maintenant, on est 3 à s'en occuper !... Heureusement que mon mari fait autre chose.

**- Oui, c'est pour la famille un complément de revenu !**

- C'est ça, ça complète nos revenus. Et puis, nous on aime ça, les chiens... Il faut les aimer pour les élever...

Elle dit ça, tout en berçant son enfant pour le calmer. Je poursuis :

**- Apparemment, vous vous êtes spécialisés dans le berger allemand, pourquoi ?**

- Il y avait une forte demande. En particulier pour garder les maisons des gens qui avaient de l'argent.

**- Tu as raison, j'ai remarqué qu'il y avait beaucoup de chiens dans les maisons !**

- Les gens qui ont de l'argent ont peur qu'on les vole. Ils ferment leurs maisons avec des cadenas, ils se protègent avec des murs hauts et ils achètent des chiens pour effrayer les voleurs. Tu comprends, il y a tellement de gens qui n'ont rien !

**- Tu me disais qu'il y avait beaucoup de concurrence, tu connais des amis qui font comme toi ?**

- Oui, j'en connais beaucoup !

**- Vous vous passez des chiots entre vous ? Si toi tu n'as que des bergers allemands, tu pourrais prendre des chiots d'une autre race, de quelqu'un et laisser quelques bergers allemands à une copine ?**

- Non, ce n'est pas possible... Ils seraient capables de te dire que le chiot est mort d'une maladie quelconque et vendre le chien, sans te donner l'argent... Non, ce serait trop risqué. Tu ne peux pas te fier aux gens quand il s'agit d'argent.

**- Tu paies des impôts pour cette activité ?**

- On est loin du centre ville, les agents de la mairie ne passent pas.

**- Pas d'impôts, alors ?**

- Non, pas d'impôts.

**- Pourtant, le chiot a un pedigree officiel, je suppose !**

- Bien sûr, le propriétaire reçoit un carnet de vaccination et un pedigree officiel tamponné par un vétérinaire... Tout est en règle...!

**- Tu as des enfants ?**

- J'en ai deux, un qui dort dans la voiture et elle là...!

Elle m'indique d'un coup de menton la direction de sa fille qui continue à s'agripper à sa main tout en pleurnichant malgré l'illusoire sucette.

**- Ils t'aident à élever les chiots...?**

- Le plus grand va leur donner à manger de temps en temps...

**- Tu crois qu'il prendra la suite de l'élevage ?**

- C'est lui qui verra...! En tout cas, ce n'est pas moi qui le pousserai à reprendre. Maintenant, il y a trop de concurrence. C'est devenu difficile...!

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 7

**Samedi 22 juillet 2 000. “Puente Cobija”. Cochabamba.**

**Famille Zamorano. Fabrication-vente “d’empanadas” et restaurant familial.**

**“Puente Cobija”: 17 h. Rencontre de Freddy et de la famille Zamorano.**

Pour bien percevoir les stratégies familiales, il me fallait étudier une grande famille. Les stratégies dépassent en effet souvent le cadre étriqué de la famille nucléaire. C’est la famille élargie qui est souvent le creuset des pratiques populaires. Le réseau d’amis et de connaissances va m’orienter vers la famille Zamorano qualifiée aussi de Roi de “l’empanada”, ce qui n’est pas un moindre honneur à Cochabamba ! “L’empanada” est une espèce de chausson garni de farce à base de fromage ou de viande avec oignon. C’est une des spécialités de Cochabamba, même si on la fabrique un peu partout en Bolivie et de manière plus générale en Amérique latine. Près du fleuve, au Puente Cobija dans le restaurant familial. Rencontre de Freddy, un des frères de la famille Zamorano.

**- Freddy, tu peux me présenter la famille Zamorano ?**

- Nous sommes une famille de 6 enfants. Mon père nous a habitués très jeunes au travail, à la prise de responsabilité. Chaque fois que l’on faisait un travail, il nous récompensait. Pas forcément par de l’argent mais on avait toujours quelque chose. Nos parents ont travaillé dur, dans les “empanadas”. Ils avaient leur maison ici, au Puente Cobija. Tu vois, c’était ici. Il me présente d’un geste de la main toute la surface de la maison de ses parents.

**- Maintenant, vous en avez fait un restaurant ?**

- Maintenant, c’est un restaurant. Mais cela fait à peine un an que c’est comme ça ! Avant, on n’avait que la terrasse extérieure. Puis la Mairie nous a demandé de faire un restaurant intérieur. Alors, nous avons transformé la vieille maison des parents en resto... C’était là qu’ils avaient leur four, leur installation pour les “empanadas”.

**- Le commerce des “empanadas” est très ancien dans la famille ?**

- On tient ça de nos grands-parents... Ils vendaient leurs “empanadas” dans la rue. Ils avaient des points de vente en ville.

**- Ils étaient informels ?**

- Tout ce qu’il y a de plus informel... Ils fabriquaient chez eux et ils vendaient eux-mêmes dans la rue. Petit à petit, grâce à leurs efforts, ils se sont imposés comme les meilleurs.

**- Et maintenant ?**

- Maintenant, mes frères et soeurs ont repris le commerce “d’empanadas” selon la recette familiale. Elles passent encore pour être les meilleures de la ville.

**- Ils se sont formalisés ?**

- Ils ont des commerces en ville, tout ce qu’il y a de plus formel. Ils payent des impôts, la TVA... Arrivée à un certain stade de développement, ton activité doit se formaliser.

**- Je connais très bien celui de la “Calle Sucre”, je me régale avec les “empanadas piquantes” !**

- Ce commerce-là est celui de ma plus jeune soeur... Mon autre soeur possède celui de la “Calle 25 de Mayo”... L’autre, celui de la “Calle General Acha”. Mon frère aîné est installé “Calle Jordán”. J’ai ensuite une soeur qui est grossiste en vaisselle, nous sommes les deux à avoir échappé, officiellement, aux “empanadas”.

**- Tu fais quoi toi, officiellement ?**

- Je suis professeur d’éducation physique dans un collège de la ville. Par ailleurs, je suis en train de terminer une formation professionnelle pour devenir avocat. Il ne me reste plus qu’à soutenir ma thèse.

**- Mais tu es aussi restaurateur ?**

- Alors là, il faut que je t’explique. Il y a 6 ans, dans l’ancienne maison des parents, nous avons décidé de monter un restaurant de “Charque et de Pique”. Au début, nous servions uniquement dehors ; puis, la Mairie nous a imposé de faire un restaurant à l’intérieur... On a démoli la vieille maison des parents et on a construit ce resto. Nous avons un cousin qui est architecte, il nous a fait les plans, puis nous avons payé des ouvriers pour faire les travaux. Au dessus, on voulait faire nos habitations, 4 étages de 2 appartements. On a commencé, puis la Mairie nous a interdit de continuer à cause de la hauteur de l’édifice. Donc, comme tu as pu le voir, les travaux des appartements sont arrêtés.

**- Tu es le seul à tenir le restaurant ?**

- Nous tenons le resto à tour de rôle. Chacun des frères et sœurs prend en charge 2 mois dans l'année. Moi, c'est juillet et ce sera décembre. Le reste du temps, ce sont mes frères et sœurs qui s'en chargent.

**- Comment s'est fait l'apport initial ?**

- Chacun a amené un sixième du capital. Puis, on a un fond commun que l'on alimente chaque mois, à hauteur de 50 \$ chacun, pour l'entretien, pour les dépenses communes... Chaque mois, on donne aussi 50 \$ chacun, pour notre mère.

**- Chacun est autonome pour la gestion de sa période ?**

- Durant le mois où nous sommes au restaurant, ma femme et moi sommes autonomes. Nous devons simplement des comptes à la collectivité familiale, lors des réunions, que nous faisons régulièrement.

**- Oui, c'est toi qui fais les courses, qui gères l'affaire et qui encaisses le bénéfice ?**

- C'est ça !

**- Les clients s'habituent bien à cette gestion collective ?**

- Il faut être présent... Les clients aiment que le Patron soit là... Ils font quelquefois des réflexions, sur un ou l'autre de mes frères et sœurs mais tout cela se règle lors de nos réunions familiales.

**- Il n'y a jamais eu de problèmes entre vous ?**

- Non, nous sommes très proches, très solidaires !

**- Je suis sûr que tu gagnes plus au resto qu'en tant que professeur ?**

- Tu sais, le métier de professeur est très mal payé en Bolivie...! Je gagne 1 000 Bolivianos par mois, après 16 ans de service. Un professeur débutant ne gagne que 700 Bolivianos. Au restaurant, si tout va bien, on peut se faire jusqu'à 5 000, 6 000 Bolivianos durant le mois où on est là.

**- Comment répartissez-vous les charges du resto ?**

- Chaque frère doit acquitter le montant des charges de la période où il a administré le resto. Pour te donner un exemple, l'électricité nous coûte 450 Bolivianos par mois, et l'eau, 600 Bolivianos mensuels. Chacun doit régler les charges qu'il a produites.

**- Le tarif de l'eau a vraiment augmenté depuis les problèmes de la guerre de l'eau ?**

- Avant les problèmes de l'eau, on payait 300 Bolivianos, tu vois la différence !

**- Tu peux arriver à faire tout à la fois ?**

- En tant que professeur, j'ai du temps de libre, heureusement ! Je suis au collège 3 demi-journées par semaine. Ma femme est professeur de Math au même collège que moi. Le reste du temps, lorsque c'est notre tour, on est ici.

**- Ta femme s'occupe de la caisse, je vois !**

- Oui, c'est elle qui tient la caisse.

**- Quels sont les horaires d'ouverture du restaurant ?**

- On est ouvert de 12 h à 21 h. Mais ensuite, il faut préparer la salle pour le lendemain. On n'est pas couché avant minuit, une heure du matin... C'est très crevant. Mais bon ! C'est comme ça !

**- Vous avez des salariés, je vois ?**

- Il y a 3 personnes en permanence. Une cuisinière qui s'occupe du "charque" à l'extérieur... Tu la vois, là-bas...!

Il me la montre du doigt à l'extérieur du restaurant. Elle s'occupe, en effet, de la friture de la viande de lama. Il poursuit :

Il y a ensuite une personne en cuisine et le serveur qui sont les salariés permanents. Puis, on emploie un serveur de plus et 2 cuisinières de plus, lorsque le restaurant est plein, c'est-à-dire les dimanches et les jours de fête. Ces jours-là, la salle est pleine...

Il me dit ça, avec un large sourire.

**- J'ai vu qu'il y avait des concurrents à côté de toi, comment ça se passe avec eux ?**

- Comment tu veux dire... ?

**- Oui, vous vous entendez bien ? Quelles sont vos relations ?**

- Ah...! Très mauvaises...! C'est impossible de s'entendre avec eux. D'abord déjà mes parents étaient fâchés avec eux. Ce sont de vieilles histoires... Mais nous, on sait que l'on ne peut pas s'entendre avec ces gens-là. Ils nous ont cherché un tas d'ennui. Ils garent leur voiture devant notre terrasse pour empêcher les clients de rentrer chez nous... Et puis, ils sont évangélistes... !

**- Il y en a un troisième qui s'est installé un peu plus haut ? Et avec eux, c'est comment ?**

- Là aussi, ce n'est pas possible. C'est un "compadre" du Maire, il a l'appui de la Mairie. Un jour, il nous a envoyé les services sanitaires pour vérifier la qualité de la viande de lama que nous vendions ! Il a fallu fermer l'établissement plusieurs jours... Tu vois un peu !

**- Pourtant, il y a du monde chez eux aussi !**

- Bien sûr qu'ils ont du monde...! Plus que nous, même...! Ils sont à l'entrée du chemin...!

**- Pour les commerces "d'empanadas", vous êtes aussi en collectif familial ?**

- Non, ce n'est pas pareil. Chaque commerce appartient à l'un de mes frères et sœurs. Mais lorsqu'il a fallu les acheter, nous nous sommes faits des prêts gratuits. Nous nous sommes aidés lorsqu'il y avait des travaux à faire, des réfections à entreprendre...

**- Des échanges de travail, aussi ?**

- C'est ça, on s'est échangé le travail ! Quelquefois encore, je remplace mes frères et sœurs dans leurs commerces pour qu'ils puissent se libérer pour faire autre chose.

**- Je pensais que tu vendrais des "empanadas" dans le resto ?**

- Non, ici non... C'est du "Pique" ou du "Charque", uniquement ! Mais tu peux avoir des "empanadas" de la famille, dans la rue. En venant, tu n'as pas vu une vendeuse au niveau du pont ?

**- Ce sont des "empanadas" de la famille ?**

- Oui.

**- C'est une vendeuse informelle ?**

- Oui.

**- Tu as une idée des ventes de tes frères et sœurs qui se font de cette façon ?**

- Oh, entre 10 et 20 %. Ce sont des vendeuses qui viennent chercher les "empanadas" et qui les vendent ensuite dans la rue.

**- J'en ai souvent vu... Elles les vendent dans une corbeille recouverte d'un linge blanc !**

- C'est ça !

**- Ça fait beaucoup d'activité... Le soir, tu dois être crevé ?**

- Attends, ce n'est pas tout...! On tient aussi un stand, au stade, les dimanches, lors des matches de foot où l'on vend des "empanadas". Là, ce sont mes frères et sœurs qui s'en occupent mais j'y vais souvent, pour leur donner un coup de main. Et puis, lors des fêtes de fin d'année, nous avons aussi un commerce d'objets de fêtes... Comme les commerces de mes frères et sœurs sont bien placés, on en profite pour vendre des décorations de Noël, des guirlandes...

Moi, très étonné :

**- Dans les commerces "d'empanadas"... ?**

- Oui, une partie des magasins est consacrée, une fois par an, à la vente de ces produits.

**- Des objets que vous fabriquez, vous ?**

- Non, ce sont des objets importés !

**- Avec tout ça, tu as quand même réussi à avoir un enfant ?**

- Oui, j'ai un enfant, un garçon !

**- Et ta thèse de droit ?**

- Pour l'instant, je n'ai pas le temps de la travailler. Je reprendrai le mois prochain... !

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 8

### **Mardi 25 juillet 2 000. “Villa Pagador”, quartier populaire de Cochabamba Erwin. Atelier informel et familial d’artisanat.**

#### **Rencontre d’Erwin. Atelier familial d’artisanat.**

Par l’intermédiaire de Cidre, je rentre en contact avec Erwin, jeune producteur d’artisanat. Cette fois, c’est Marco qui m’accompagne. Nous utilisons la voiture de service jusqu’à l’atelier. Là aussi, l’adresse n’est pas facile à trouver. Une petite rue, un portail, on frappe à la porte. Comme chaque fois, rien n’indique l’atelier : pas d’écriteau, pas de publicité, une maison banale. Là aussi, la porte met du temps à s’ouvrir. Apparaît un jeune homme d’une trentaine d’année. La maison s’ouvre sur une cour intérieure, les habitations sont tout autour. Une tonnelle amène un peu de fraîcheur... Marc prend congé et nous nous avançons vers l’atelier... Une entrée très basse qui manque de m’enfoncer le crane. La pièce n’est pas pavée, nous sommes sur la terre battue, une lumière très tamisée, des tables autour du mur peint d’une couleur verte déjà très ancienne. Une seule machine à coudre sur la droite. Au mur, un calendrier religieux a remplacé les traditionnelles photos de femmes nues. Des pochoirs de découpes de cuir sont accrochés à des clous. Sur la table, quelques réalisations artisanales sont en chantier. Des morceaux de cuir, des trousse non cousues, des bouts de tissus colorés comme seuls les indiens savent les faire... L’entretien peut commencer.

#### **- Comment tu t’appelles ?**

- Je m’appelle Erwin.

#### **- Quand as-tu commencé ton activité ?**

- Pour moi, ça fait 12 ans. Mais c’est mon père qui a créé notre activité. Lui, ça fait plus de 30 ans qu’il fait ce métier. Il nous a tout appris.

#### **- Ta production, tu la vends comment ?**

- Je la vends dans les magasins, à la Cancha. Je me déplace, je vais à La Paz... Je vais partout là où je peux trouver des clients.

#### **- Tu fais quoi exactement comme produits ?**

- Un tas de choses. Le matériau de base est le cuir et le tissu traditionnel de Bolivie. Sur ce principe, je fais des sacs, des porte-monnaies, des portefeuilles, des trousse...

#### **- Avec quel capital tu as pu commencer ton activité ?**

- J’ai emprunté 5 000 \$ à Cidre. Grâce à cet argent, j’ai pu acheter deux machines, celle que tu vois là et l’autre pour polir le cuir. Avant, le père, il travaillait à la main. Il faisait tout à la main... Mes frères et moi, on a décidé d’investir dans des machines pour gagner du temps et pour produire un travail mieux fini.

#### **- C’est le seul prêt que tu aies contracté ?**

- C’est le second. Au début, on a emprunté 700 \$. Pour commencer puis 5 000 \$.

#### **- Quel est le taux d’intérêt ?**

- 1,20 d’intérêt chaque mois.

#### **- Tu le rembourses sans problème, ou c’est dur chaque mois ?**

- On rembourse. Mais, ce n’est pas toujours évident...! Les clients ne te règlent pas comptant, il faut souvent attendre. Lorsque ce sont de bons clients ou des gens que l’on connaît, on est obligé de faire crédit mais les liquidités manquent ensuite pour assurer nos remboursements. Il faut toujours courir pour récupérer notre argent.

#### **- Pour le crédit, tu dois rembourser combien chaque mois ?**

- Ça fait 260 \$ chaque mois. Il peut arriver que l’on soit parfois en retard pour rembourser, mais on a toujours honoré nos dettes.

#### **- Tu dis “on”, qui travaille exactement dans l’entreprise ?**

- Toute la famille...! Mes deux frères et le père, nous produisons. Nos épouses vendent la production. Nous avons un poste de vente à la Cancha, au marché San Antonio. Tu le trouveras, c’est le poste 17 A dans l’allée des artisans. “Galería Inkallacta” c’est là que se trouvent tous les articles d’artisanat. Tu vas nous trouver...!

- Oui, je passerai avec plaisir voir vos réalisations. Dis-moi, c'est donc ton père qui est à l'initiative de l'entreprise ?**
- C'est lui, en effet...! Il est né à Potosí, comme moi d'ailleurs... Puis nous sommes venus à Cochabamba. Il a commencé à faire des modèles en alliant les tissus traditionnels et le cuir. Il faisait tout à la main, il nous a formés, mes frères et moi. Avant, il était matelassier puis il s'est rendu compte qu'il y avait de la demande dans les produits artisanaux. Il a donc commencé.
- Toute la matière première vient de Bolivie ?**
- Tout vient de Bolivie, le cuir, les tissus... Seules les fermetures éclairs viennent de Corée. Je les achète à la Cancha. Les tissus, il faut les acheter avec les paysans qui viennent nous les vendre. Ce sont des pièces uniques qu'ils fabriquent sur des métiers à tisser rudimentaires. Tu les as déjà vus tisser ?
- Non, pas encore !**
- Il faudrait que tu vois ça ! Ils tissent sur des métiers à tisser en bois et font circuler une pièce en os qui intègre le fil dans la trame. C'est un travail très précis, très minutieux, eux seuls sont capables de faire ce genre de tissus. Maintenant, un tissu comme celui-là tu vas le payer 40, 50 \$. Il me montre un tissu aux couleurs magnifiques, tissé de manière artisanale dans un point très serré. Il poursuit : Avant, on pouvait le toucher à 10 \$... Mais des étrangers sont venus en acheter et les prix ont monté. Tu les trouveras, ils sont des villages autour de Potosí. Il faudrait que tu ailles là-bas !
- Oui, tu as raison, il faudrait que j'y aille. Tu mets une marque à tes réalisations ?**
- Non, je n'ai pas de marque.
- Tu vends quelquefois à l'étranger ?**
- Au Pérou, au Chili, c'est moi-même qui fait le déplacement jusque là-bas pour vendre la marchandise. Au Brésil aussi. Il y a peu, je suis allé à São Paulo.
- Avec le bus ?**
- Oui, tout en bus...!
- Et en Argentine ?**
- Je vais seulement à la frontière, à Yacuiba. Les grossistes argentins viennent directement m'acheter ce dont ils ont besoin. Mais passer la frontière devient difficile, les douaniers demandent maintenant des justificatifs, des déclarations d'impôts, des autorisations d'exportation...
- Ton activité n'est pas déclarée ?**
- Non, on fait tout ça sans déclaration.
- Tu ne paies pas d'impôts, alors ?**
- Non, pas d'impôts. Avec le peu que l'on gagne, s'il fallait encore payer des impôts !
- Tu paies quand même le "centaje" pour le poste à la Cancha ?**
- Oui, le "centaje", un peso par jour.
- Tu gagnes combien à la fin du mois ?**
- Environ 2 500 Bolivianos par mois.
- Et tes frères aussi, la même chose ?**
- Non, le plus souvent ils gagnent moins. Avant, on divisait les revenus de l'entreprise entre nous. Mais mes frères travaillaient moins que moi. Alors un jour, on a décidé de ne plus partager. Eux, ils ne se déplacent pas comme moi pour vendre la marchandise. Ils se contentent de la vente sur place à Cochabamba. Il est normal que chacun gagne en fonction de ce qu'il travaille.
- L'atelier est donc uniquement familial, il n'y a pas de salariés extérieurs à la famille ?**
- Ce n'est que la famille. Les frères, les belles-sœurs et le père. Lorsqu'il y a du travail, des cousins viennent nous aider. On reste en famille. Ma femme tient le poste de vente à la Cancha. En ce moment, elle se repose car on vient d'avoir un enfant.
- Tu as un enfant... C'est le premier ?**
- Non, c'est le second ! C'est une petite fille !
- Et ta mère ?**
- Elle, elle vend et elle aide en gardant nos enfants.
- Et comment ça marche, chacun se vend sa propre production ?**
- Oui, chacun se vend sa propre production, ce qui fait que l'on peut avoir des salaires différents.
- Entre vous, vous vous aidez ?**
- Bien sûr, si un a une grosse commande, on travaille tous pour ce client. Puis, on s'arrange entre nous. On se rend des services mutuels. C'est pareil si quelqu'un d'entre nous a besoin d'argent, on trouve toujours une solution en famille.
- Il y a des vendeurs ambulants qui viennent t'acheter tes produits pour les vendre dans la rue ?**

- Oui, il y en a pas mal ! Ils viennent prendre des trousse, des portes-monnaies... Puis, ils les vendent dans la rue. C'est souvent des gens qui me connaissent, des gens qui connaissent nos produits.

**- Tu leur vends au comptant ou à crédit ?**

- Eux, non au comptant seulement, ils sont trop peu fiables.

**- Une trousse comme celle-là, elle te revient à combien ?**

**Je lui montre une trousse de cuir et tissu qui est sur la table.**

- Une trousse comme celle-là, ça me revient à 12 Bolivianos. Et je la vends à 25 Bolivianos. C'est comme ça !

**- Tu mets combien de temps pour la faire ?**

- Je les fais par série donc, c'est difficile à dire, mais il me faut bien 1 heure en moyenne.

**- Les modèles, comment vous les créez ?**

- C'est la création de mon père. C'est lui qui crée. Quelquefois, il a pris des modèles occidentaux et les a transformés en leur mettant des tissus traditionnels de Bolivie ou en modifiant certaines choses pour les rendre plus attractifs.

**- Il y a de la concurrence dans le secteur à Cochabamba ?**

- A Cochabamba, on doit être 3 familles qui produisent et qui vendent des produits d'artisanat comme les nôtres. A La Paz, il y en a beaucoup plus.

**- Vous vous connaissez entre vous ?**

- Oui, ils sont comme nous... Ce sont aussi des familles qui produisent et qui vendent.

**- Si vous avez une grosse commande, vous pouvez vous passer les produits ?**

- Bien sûr, ça nous arrive. Il y a toujours une coopération entre nous ! Si tu viens et que tu me demandes 250 exemplaires et que je n'en dispose que de 100 plus les 50 de mes frères... Je vais aller les trouver et ils vont me passer ce qui manque, c'est-à-dire : 100. Puis on s'arrangera... Soit je les paie... Soit je leur fabrique les mêmes... Ça marche comme ça entre nous ! On s'aide... !

**- Je n'ai pas senti ça partout. Il y a des secteurs où la concurrence est plus dure, comment tu peux l'expliquer ?**

- Peut-être parce que l'on est peu nombreux et peut-être aussi, parce que l'on est des familles avant d'être des entreprises.

**- Vous faites un "pasanaku" entre vous ?**

- Un quoi ?...

**- Un "pasanaku"... Tu sais, c'est un crédit gratuit entre personnes qui se connaissent...**

- Oui, d'accord, je vois... Non, pas de "pasanaku". Mais si quelqu'un a un problème financier, il sait que la famille est là.

**- Tu as une protection sociale pour toi et ta famille ?**

- Non, rien d'officiel. Mais chaque mois, nous mettons de l'argent de côté pour payer les imprévus. Quelque chose comme 300 Bolivianos tous les mois, ça nous permet d'être plus à l'aise s'il nous arrive un pépin.

**- Pour l'atelier, vous n'avez pas fait un fond commun pour l'entretien des machines ou pour un investissement ultérieur ?**

- Non, les machines, c'est moi qui les entretiens. J'aime bien que le matériel soit entretenu, que les machines fonctionnent... !

**- Vous travaillez tous les jours ?**

- Tous les jours sauf le dimanche... C'est la journée familiale.

**- Sans repos annuel ?**

- Pas de repos annuel.

**- Pour l'avenir, tu vois les choses comment ?**

- Il me faudrait trouver un bon client à l'étranger... Quelqu'un de sûr qui soit capable de m'écouler la marchandise et qui paierait régulièrement. C'est ce qui me manque le plus ! Un bon client régulier...

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 9

**Mercredi 9 août 2000. “Casa de huéspedes San Marcos”. Sucre.  
Juan Carlos et Vitoria. Edition et commercialisation de livres.**

**Le contexte socio-économique d'une ville ne peut se comprendre si on ne cherche pas à sortir de son entreprise.** Il faut tenir compte des migrations, des influences extérieures, du niveau de développement des régions limitrophes... Pour cela, il me fallait prendre conscience de la réalité économique et sociale des villes environnantes... Sucre pour commencer. Ville coloniale, à 400 km de Cochabamba par une route ou plutôt un chemin qui va exiger environ 14 h de route. La voie longe des précipices incroyables, de plus, elle est si étroite que deux véhicules ne peuvent se croiser. Le bus doit souvent s'arrêter pour laisser passer l'autre voiture... Arrivé à Sucre, on choisit de s'installer à “la casa de huéspedes San Marcos”. Et comme le hasard fait remarquablement les choses, dès le lendemain de notre arrivée, rencontre de Vitoria et de Juan Carlos qui vivaient, eux aussi, dans la même “casa de huéspedes” :

**- Vous venez de quel endroit ?**

- Nous, on est Péruvien.

**- En ballade ?**

- Non, on est là pour affaires !

**- Ah, vous travaillez ?**

- Oui, on vend des livres dans les collèges, les lycées...

Jusqu'à présent c'était elle qui parlait, les choses vont changer avec la question suivante :

**- Ah ! Vous vendez des livres ! Il y a longtemps que vous faites ça ?**

Elle répond :

- C'est le plus ancien dans l'affaire, il va t'expliquer...!

Elle en profite pour se retirer. Il poursuit :

- L'affaire a commencé il y a 26 ans. En effet, quand j'avais 18 ans, mon oncle José Bonilla m'a proposé de travailler avec lui. Il avait une entreprise d'imprimerie et il commercialisait des livres dans toute l'Amérique latine : au Venezuela, au Pérou, à Cuba, au Chili, en Argentine, en Equateur... Il imprimait les livres dans un des pays du continent et il les vendait dans tous les autres à travers le réseau des librairies... Il avait d'ailleurs sa propre imprimerie... Il est ainsi devenu millionnaire... Mais comme il travaillait beaucoup, il a environ 10 ans, il a eu une attaque cérébrale... Que fallait-il faire ? Moi, comme j'étais formé à ce travail, j'ai voulu continuer avec ma propre affaire.

**- Tu as monté ta propre entreprise, avec quel argent ?**

- Je n'avais pas besoin d'un gros capital. Ce que je voulais, c'était avoir une activité qui me permettrait de gagner ma vie sans avoir un patron derrière moi. Je suis très indépendant, je n'aurai pas supporté de travailler dans un bureau, dans une administration. Ma vie, je ne peux la concevoir que dans l'action.

**- Toi aussi, tu as donc vendu des livres !**

- Oui, je fais imprimer des livres et je les vends dans les collèges, les lycées...

**- Tu les fais imprimer où tes livres ?**

- A Cochabamba.

**- Ils te reviennent à combien ?**

- Un livre me revient à 0,60 \$. Je n'ai pas trouvé mieux dans tous les pays où j'ai travaillé.

**- Et tu les vends... ?**

- Je les vends 20 Bolivianos si on me paie de suite et 25 Bolivianos si on me paie en retard. (C'est-à-dire autour de 3 \$) Si je n'avais pas de problèmes d'approvisionnement, je pourrais vendre sans difficultés 2 000 livres chaque mois.

**- Ça fait beaucoup d'argent ça ?**

- Ça nous permet de bien vivre, de voyager, on n'est pas du style à économiser. Mais on est surtout freiné par l'imprimeur... Et puis, on ne vend pas tous les jours, il faut prendre les contacts.

**- C'est lui, l'imprimeur de Cochabamba qui t'envoie les livres directement ?**

- Oui, mais c'est toujours long, il a peur que je ne le paie pas... Il est toujours en train de me faire des histoires... Tu veux voir le livre ? Il m'entraîne jusqu'à la cuisine collective de “la casa de huéspedes”, va dans sa chambre, revient avec son livre dans la main et très fier rajoute :

- Voilà...! William Shakespeare. Huit oeuvres résumées pour 20 Bolivianos... seulement !
- **Comment tu te débrouilles pour les vendre ?**
- En premier lieu, il faut prendre rendez-vous avec la Direction, puis se déplacer pour rencontrer le Directeur. Comme j'ai des références, c'est-à-dire les tampons des différents collèges et lycées où je suis passé, ils s'aperçoivent bien que je suis sérieux. Je vais te montrer !  
Il se lève et sort de la cuisine. Il revient quelques instants plus tard avec un dossier jaune sous le bras.
- Regarde ! reprend-il fièrement : il me montre les tampons des différents établissements qu'il a visités. Je poursuis :
- **Mais tu vas un peu partout ? Tu as des tampons de toutes les villes du continent !**
- Oui, bien sûr, là où il y a de la demande...! Au Pérou, ça devient difficile, les gens manquent d'argent, il faut donc se déplacer.
- **Et en Bolivie ça marche ?**
- Oui, en Bolivie ça marche mieux...! Les gens sont prêts à faire des sacrifices pour l'éducation de leurs enfants. Même si la situation n'est pas brillante, ils ont une priorité absolue, c'est l'éducation de leurs enfants.
- **Tu vas aussi dans d'autres pays...j'ai vu !**
- Oh, oui. Au Chili, au Venezuela, au Paraguay...
- **En Argentine aussi ?**
- Non, pas encore en Argentine.
- **Tu l'as toujours imprimé à Cochabamba, le livre ?**
- Non, avant l'imprimerie était au Pérou. Mais il fallait passer la frontière, c'était toujours compliqué.
- **Compliqué, pourquoi ?**
- Parce que je n'ai pas d'existence légale.
- **Comment, ton activité est informelle ! ?**
- Oui, bien sûr, les taxes sont tellement importantes qu'ils te prennent tout ce que tu gagnes. Et puis ils ne font rien pour nous...!
- J'étais tombé sans le chercher sur l'exemple rêvé qui allait me montrer comment l'informel pouvait aussi s'internationaliser et intégrer les règles du fonctionnement capitaliste. Ici, la recherche du meilleur coût de production et l'internationalisation de la production et des échanges.
- **Les impôts et les taxes sont si importants que ça ?**
- On s'est renseigné, ça monte à 30 % du chiffre d'affaires. Ce n'est pas possible... Moi, je veux travailler à 100 %...!
- **Tous les Directeurs te reçoivent bien ?**
- Ça dépend... Certains ne veulent pas entendre parler de mes livres car ils sont déjà en contact avec des éditeurs... Santillana ou Huguera par exemple... Ou bien et cela arrive dans les collèges catholiques, ils ont leurs propres livres, leurs propres imprimeries. J'ai l'avantage de proposer des livres complémentaires aux ouvrages de cours...
- **Ceux qui t'acceptent, tu arrives à les convaincre comment ?**
- C'est facile, il suffit de laisser un livre pour chaque professeur de littérature, un livre pour chaque membre du personnel de Direction que tu rencontres et un livre pour la bibliothèque de l'établissement. En tout, une quinzaine de publications. C'est-à-dire quoi... ? 10 \$ ...! Pas plus... ! Mais en avertissant les professeurs de mon passage, ils me permettent ensuite de présenter le livre aux élèves. C'est pour moi un marché de plusieurs centaines d'élèves qui vont m'acheter le livre.
- **J'aimerais voir ça... Tu m'amènes demain si tu y vas ?**
- Justement demain, je dois présenter le livre au collègue Bolivien-Allemand : Alexander Von Humboldt. Si tu veux, tu viens...
- **Avec plaisir... J'ai bien envie de voir comment tu t'y prends !**
- J'étais ravi... Je poursuis :
- **A Cochabamba, l'imprimeur, il te fait ça comme ça, sans factures !**
- Bien sûr, on est resté 2 mois à Cochabamba, on a vendu 2 000, 2 200 livres... Ça m'a permis de mieux le connaître... Il y a quelques jours, on lui a commandé 3 000 livres, c'est 1 800 \$...
- **Le tout sans factures ?**
- Oui, sans factures. Si on me dit quelque chose, moi, je dis que c'est imprimé au Pérou. Comme c'est marqué sur le livre, là tu vois...
- Il me montre la page qui mentionne effectivement qu'il s'agit d'une impression péruvienne... Puis il rajoute presque en s'excusant :

Mais tu sais, c'est seulement notre façon de trouver de quoi survivre. Sans cela, comment on ferait... Moi, j'ai 3 enfants qui sont à l'Université. Ma femme, elle, en a 2 d'un autre mariage et nous avons Christina qui a 6 ans qui est notre fille à tous les 2. Il faut bien que l'on gagne notre vie. De toute façon, j'ai appris qu'en matière d'argent, il ne fallait rien attendre des autres. Il faut toujours ne compter que sur soi même. Mon oncle a toujours fonctionné comme ça !

**- L'entreprise de ton oncle, elle aussi était informelle ! ?**

- Mais, bien sûr...! C'était l'ami de Mario Vargas Llosa, de Gabriel García Marquez, d'éditeurs et d'auteurs étrangers de tous les pays. Il a toujours travaillé comme ça, sans déclaration... Il est devenu millionnaire... Après un court silence, il rajoute :

Maintenant, il se repose dans un château aménagé spécialement pour personnes âgées. A l'heure actuelle, c'est plus difficile de réussir dans ce métier... D'abord parce que les gens lisent moins qu'avant et en plus, la situation catastrophique de notre continent n'a pas arrangé les choses... Maintenant, par exemple, au Pérou, il m'a fallu baisser le prix de mon livre à 12 Soles ; avant, je le vendais à 15 Soles. Les élèves me ramenaient les livres, ils ne pouvaient pas les payer. L'année dernière, dans un collège de Lima, j'avais amené 150 livres, ils m'en ont ramené 80 parce qu'ils ne pouvaient pas payer. Tu vois, la situation est vraiment difficile, c'est devenu compliqué de gagner sa vie !...

**- Mais ce livre, qui l'a écrit, qui a réalisé les illustrations ?**

- Pour commencer, moi, je voulais être écrivain. Je voulais faire un livre de qualité, avec une qualité d'édition irréprochable. Pour ça, mon cousin qui avait de l'argent m'en a prêté pour créer le livre que tu as dans les mains. J'ai commencé par concevoir cet ouvrage puis j'ai fait un original qui se trouve maintenant à l'imprimerie. Ensuite, j'ai commencé par une impression de 2 000 exemplaires. Il fallait ensuite que je me fasse reconnaître comme auteur du livre. Je suis allé à IMECO au Pérou pour obtenir les droits d'auteur.

**- Et Shakespeare là-dedans ?**

- Je propose une compilation de 8 oeuvres de Shakespeare. Je suis l'auteur du résumé, de la compilation. C'est noté sur le livre, j'ai un enregistrement officiel et des droits d'auteur légalement déclarés.

**- Tu as mis combien de temps pour sélectionner les scènes des oeuvres et concevoir le livre que tu vends ?**

- Oh... Un mois... !

**- Et les illustrations, d'où viennent-elles ?**

- Les illustrations sont de différents ouvrages... Par exemple, cette gravure, elle vient d'un livre d'époque que j'ai acheté pour me permettre d'avoir des dessins pour illustrer les oeuvres. Là tu vois, c'est une illustration d'époque que j'ai prélevé dans un vieux bouquin que j'avais trouvé dans une bibliothèque... Il me montre la page où se trouve la gravure. De toute façon, personne n'a fait quelque chose qui ressemble à ça. Ce livre m'appartient, c'est mon imagination qui l'a créé... C'est une réalisation originale... J'ai les droits d'auteur sur ce livre...

**- Comment vous vous organisez, ta femme vient avec toi présenter le livre ?**

- Non, moi je présente le livre, j'encaisse immédiatement si certains veulent payer et ma femme passe le lendemain. Là, ils paient 20 Bolivianos, s'il faut repasser quelques jours plutard, ils paient 25 Bolivianos. C'est le délégué de classe qui prend les noms de ceux qui prennent les livres et qui tient la comptabilité de l'argent qui rentre et des livres qui n'ont pas été payés.

**- C'est une activité qui rapporte !**

- Attention, il faut téléphoner, prendre contact, ce n'est que lorsque tout cela est fait que l'on peut espérer vendre. Mais quand on rentre dans les établissements, alors là, ça tombe... Il éclate de rire tout en faisant un geste de la main pour montrer l'importance de l'argent qui rentre.

- Certains ramènent les livres quand même. Tous ne le prennent pas...! rajoute Vitoria qui vient de rentrer. Il surenchérit :

- Oui, certains ramènent les livres soit parce que leurs frères et sœurs l'ont déjà acheté, soit que les parents ne veulent pas payer.

**- Sur un total de 100 combien sont achetés, en moyenne, tu as une idée... ?**

- Oui, en moyenne, sur 100, j'en vends 80 et 20 sont retournés. Mais il peut y avoir des collèges où le résultat est bien meilleur. Si le Professeur leur a demandé de l'acheter alors là, je fais du 100 %.

**- Il n'y a pas de livres qui se perdent ou des livres que les élèves ne ramènent pas ?**

- La plupart les ramènent... Maintenant, on a un pourcentage de perte d'environ 5 %... Cela fait partie du jeu.

**- Vous avez senti les effets de la crise sur la vente des livres ?**

- Au Pérou, oui... Les ventes ont fortement baissé...! Il a fallu changer de pays. Ici, c'est beaucoup mieux, les parents sont prêts à investir dans l'éducation de leurs enfants.

**- Et vous ne vendez que ce livre ?**

- Depuis 5 ans, on est sur ce livre mais on est déjà en train de mettre au point le suivant. Ce sera Don Quichotte de Cervantes... On a déjà les gravures... Tiens, montre-lui... Elle ouvre à nouveau la chemise jaune et sort une enveloppe pleine de dessins à l'encre de Chine. Ce sont des dessins qui viennent d'un vieux livre qu'on a trouvé à la bibliothèque de Cochabamba et on a demandé à un dessinateur de la ville de reproduire les dessins sur ces feuilles que tu vois. Il suffira ensuite d'intégrer les gravures dans le texte.

**- Ils sont super bien faits. Combien tu as payé pour tous ces dessins ?**

- 110 Bolivianos pour les 26 gravures.

**- Ce n'est pas cher et en plus, c'est super bien fait !**

- Oui, à Cochabamba, les dessinateurs sont bons et bon marché.

**- Tu vas aussi sélectionner des extraits du texte original ?**

- Oui, de la même façon, des extraits du texte original de Cervantes et quelques gravures d'époque pour agrémenter le tout.

**- Il y a de la concurrence dans ce que vous faites ?**

- Non, comme nous... qui font la même chose que nous... on doit être 4 ou 5 dans toute l'Amérique latine. La concurrence vient plutôt des éditeurs formels, eux, ils sont nombreux et bien organisés. Sinon, il y en a d'autres qui font du porte-à-porte mais ça ne marche pas !

**- Qu'est-ce que vous espérez pour le futur ?**

- Pour le moment, le marché bolivien est très important, il faut qu'on l'exploite puis on changera de pays.

Le lendemain, comme prévu, on prend un taxi et dès 9 h du matin, on se retrouve au Collège Allemand-Bolivien Alexander Von Humboldt. Juan Carlos me présente comme un chercheur qui vient enquêter sur les différentes manières de gagner de l'argent dans une société en crise... L'accueil de la Directrice est des plus chaleureux et tout en se dirigeant vers les classes, elle lui donne l'avis de ses professeurs d'espagnol sur l'ouvrage :

- Les professeurs ont trouvé qu'il était dommage que l'ouvrage ne présente pas d'analyse des oeuvres ! Lui sans se démonter :

- Il est préférable que chaque lecteur, chaque élève se fasse sa propre analyse... C'est plus formateur...

Dans ce collège, la direction a décidé de nous faire présenter le livre devant 5 classes, en tout : 128 élèves. Je le suis lors de la première présentation. Avec beaucoup de talent, il va présenter son bouquin. En n'hésitant pas à mettre l'accent sur la qualité du travail de Shakespeare, sur l'universalité de son oeuvre... Il cherche à placer son livre avec beaucoup de charisme et de théâtralité :

- Nous sommes un groupe d'auteurs, amis du livre, qui a décidé de se déplacer vers les lycéens et collégiens pour vendre directement sans intermédiaires nos réalisations... Vous ne trouverez pas cet ouvrage en librairie... Si vous achetez les 8 oeuvres de l'auteur à 10 Bolivianos chacune, ça vous coûtera 80 Bolivianos et 700 pages de lecture. Avec ce livre, si vous l'achetez, il vous en coûtera 20 Bolivianos et en plus vous avez une biographie de l'auteur... Un des auteurs le plus lu de l'humanité... Un travail de plus de 2 ans pour retrouver les textes d'origine de l'auteur... Imprimé sur le meilleur papier dans les imprimeries de Lima...

Une fois terminé, il s'adresse au délégué de classe et lui propose de noter les noms des élèves intéressés par le livre et qui sont donc invités à le prendre chez eux. Pendant que tout cela se passe, j'en profite pour interroger le professeur qui a bien voulu nous recevoir dans sa classe :

**- Ça ne vous gêne pas que quelqu'un rentre dans votre cours pour vendre, même des livres ?**

- C'est la Directrice qui m'a demandé de vous accueillir, c'est difficile de refuser.

**- Vous êtes Professeur de quoi ?**

- D'histoire.

**- Vous êtes souvent sollicitée comme ça ?**

- Non, c'est rare...! Le plus souvent, les vendeurs de livres sont priés de rester dans la cour. Mais, cette fois-ci apparemment, elle a donné l'autorisation de rentrer dans les classes.

**- Vous pensez que c'est une bonne chose ?**

- Dans la mesure où ce sont des livres bon marché qui peuvent intéresser les élèves, pourquoi pas. Nos élèves lisent beaucoup, il faut qu'ils aient de quoi lire. A petits prix si possible.

Elle s'adresse à l'élève qui est au premier rang :

- Toi, par exemple, tu lis combien de livres par an ? Elle :
- Ça dépend... Mais environ 10, 15 livres chaque année...
- Vous voyez, ils lisent pas mal. Ils ont donc besoin de livre. Moi aussi d'ailleurs, je vais l'acheter. Nos librairies sont souvent mal approvisionnées, c'est souvent difficile de trouver les livres que l'on cherche.
- ***C'est un collège privé, non ?***  
Oui, nous sommes un collège privé, les élèves doivent payer pour leur scolarité.
- ***C'est combien, vous le savez ?***  
- Oui, c'est 200 Bolivianos chaque mois. S'il y a des frères et sœurs dans l'établissement, c'est moins 10 % pour le second, moins 20 % pour le troisième...ainsi de suite.
- ***Et l'Allemagne que fait-elle dans tout ça ?***  
- C'est un collège qui a été financé à sa construction par des aides allemandes ; maintenant, c'est les parents qui en financent l'activité... L'Allemagne ne nous donne plus rien.

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 10

### **Dimanche 27 août 2 000. Marché de la rue “Papa Paulo”. Cochabamba. Famille Rodriguez. Petit-déjeuner, jus de fruits, beignets. Production-vente.**

**Marché de la rue “Papa Paulo”.** A l’entrée du marché, un kiosque à petit-déjeuner propose chaque matin ses services : thé, café, api (petit déjeuner traditionnel à base de purée de maïs) et beignets pour accompagner le tout. De l’autre côté de l’entrée, un stand à jus de fruits propose des jus d’oranges, de pamplemousses, de bananes, de papaye... Une longue observation du fonctionnement du lieu (je viens y prendre mon petit-déjeuner tous les matins) m’a informé du fait qu’il s’agissait d’une même famille. La grand-mère gère le kiosque à petit-déjeuner, la petite fille aînée est chargée du stand de jus et la mère supervise les 2 activités. Quant à la deuxième fille, elle est l’adjointe des deux postes de travail pouvant passer de l’un à l’autre selon l’affluence des clients. Un bébé de quelques mois apparaît depuis quelques jours, mais difficile de dire de qui il est puisqu’il passe souvent de bras en bras. La fille aînée, 20 ans, me présente l’organisation et la stratégie de la famille Rodriguez :

- ***Aujourd’hui, c’est dimanche, vous avez le renfort des hommes ?***

- Oui, c’est dimanche et comme il y a beaucoup de monde, mon père, mon frère et mon oncle viennent nous aider.

- ***Qu’est-ce qu’ils font le reste du temps ?***

- Mon père et mon oncle sont chauffeurs de taxi. Mon frère, lui, il est au lycée.

- ***Chacun d’eux a un rôle bien particulier je vois !***

- Oui, mon père encaisse et fait les “pasteles”, mon frère fait frire les beignets et mon oncle les vend...

- ***Toi, tu restes à ton stand de fruits ?***

- Moi, je ne bouge pas, je m’occupe des fruits et des jus.

- ***Il y a aussi ta petite sœur qui est venue vous rejoindre ?***

- Oui, elle aussi, elle vient quand elle n’a pas classe, les dimanches ou pendant les vacances.

- ***J’ai vu que vous aviez aussi un bébé... Il est à qui, à toi ?***

- Nombreux sont les clients qui croient qu’il est à moi... Mais non, il est à ma mère.

- ***C’est ton frère alors ?***

- Ben oui, il a 1 mois... C’est un garçon ! dit-elle fièrement.

- ***Vous l’avez appelé comment ?***

- On ne sait pas encore !

- ***Ah bon ...! Vous attendez de le baptiser ?***

- C’est ça ! ...

- ***C’est ta grand-mère qui tient le kiosque à petit-déjeuner ?***

- Oui, c’est ma grand-mère.

- ***Ça fait longtemps qu’elle est là ?***

- Oh, oui... Elle, ça doit faire quelque chose comme 25 ou 30 ans.

- ***Elle a toujours fait des petits-déjeuners ?***

- Oui, toujours des petits-déjeuners.

- ***Et toi, ton stand de jus, ça fait longtemps ?***

- Moi, ça fait 3 ans. Mais avant c’était ma mère qui le tenait.

- ***Tu as quel âge ?***

- J’ai 20 ans.

- ***Le jus, c’est 2 Bolivianos le verre... Tu fais combien à la fin de la journée ?***

- A la fin de la journée, je fais entre 120 et 150 Bolivianos.

- ***Les fruits, tu les achètes comment ?***

- Je les achète en gros à la Cancha. Par sacs entiers, tout en lui montrant un des sacs qui jouxte son étal :

- ***Un gros sac comme celui-là, ça coûte combien ? C’est un sac de 25 kg, non ?***

- Oui, c’est un sac de 25 kg d’oranges. A la Cancha, je le touche autour de 10 Bolivianos.

- ***Tu l’achètes sans facture ?***

- Oui, à la Cancha, c’est sans facture.

- ***Tu paies des impôts sur ton activité ?***

- Ça, il faudrait que tu vois avec ma mère.

**- Tu penses rester encore longtemps sur le stand ?**

- J'ai en projet d'ouvrir un point de vente de jus de fruits sur l'avenue Oquendo.

**- Et celui-là ?**

- Celui là, je vais le laisser à mon autre sœur.

**- La famille habite dans le quartier ?**

- Non, on habite de l'autre côté de la ville. C'est mon oncle ou mon père qui nous amènent avant de commencer leur travail ; le soir ils repassent nous chercher.

**- Et pour vous approvisionner ?**

- Pour nous approvisionner en fruits ou pour tout autre chose, on profite des taxis.

La mère est un peu celle qui supervise, elle se déplace du stand de fruits au kiosque à petit-déjeuner pour contrôler si tout se passe bien. Tout semble rodé depuis de nombreuses années. Pas d'excitation, même en présence comme c'est le cas aujourd'hui de beaucoup de monde. Car certains clients viennent avec leurs ustensiles pour récupérer des beignets ou même du café chaud et l'emportent chez eux. Certains se font même servir le café dans des sacs en plastique et s'en vont. Cela semble être une pratique courante surtout les dimanches. Il faut dire que cette adresse semble connue et appréciée puisque nombreuses sont les voitures qui s'arrêtent pour venir prendre les petits-déjeuners au kiosque.

Pour pouvoir questionner la mère, j'attendrai le lendemain, en semaine, l'activité est plus calme. Le lundi 28 août au matin, rencontre :

**- Comment ça va ce matin ?**

- Bof, comme un lundi matin...!

**- Vous êtes toutes un peu fatiguées, non ?**

- Oui, on est crevé.

**- Il faut dire que vous êtes là tous les jours !**

- Oui, tous les jours même les dimanches. Tu vois, on commence à 7 h le matin, et on reste jusqu'à 6 heures le soir. Les Boliviens aiment boire du café et des jus toute la journée.

**- Le stand de café et thé ça marche bien aussi !**

- Oui, ça marche bien. C'est ma mère qui le tient depuis des années... Elle est connue sur le quartier.

**- Ce doit être dur toute la journée derrière le fourneau à gaz !**

- Tu sais, c'est elle qui nous a fait vivre grâce à son travail. Et qui nous permet encore aujourd'hui d'avoir un emploi qui rapporte.

**- Quelle est le chiffre d'affaires quotidien du stand de petit-déjeuner ?**

- 1,50 Boliviano le café, 1 Boliviano le thé et l'api. Elle sert environ entre 100 et 150 clients par jour, si tu rajoutes les "pasteles" à 1 Boliviano chacun.... Ça fait 150, 200 Bolivianos par jour.

**- Le dimanche, vous faites aussi des beignets ?**

- Pour le dimanche, je prépare une pâte à beignets, mon fils vient les faire frire... Moi je les prépare, lui les cuit et mon beau-frère les vend.

**- Oui, 4 beignets 1 Boliviano. Ils sont d'ailleurs excellents !**

- C'est vrai, tu connais bien : 4 beignets 1 Boliviano.

**- Combien vous en vendez ?**

- Oh, environ pour 80, 100 Bolivianos chaque dimanche.

**- Et pour toutes ces activités, vous payez des impôts ?**

- On paie des impôts pour le stand de petit-déjeuner, puisque c'est le plus ancien et que c'est à partir de là que tout a commencé.

**- Et pour le reste ?**

- Quel reste ?

**- Et bien l'activité des beignets les dimanches, le stand de jus de fruits... ?**

- Non, pour tout cela, je ne déclare rien.

**- Mais il n'y a pas de contrôle de l'administration ?**

- Non, l'administration est dépassée, il n'y a pas assez de moyens pour contrôler.

**- C'est une stratégie familiale très féminine dans votre famille ?**

- Mon mari est chauffeur de taxi. Il ne vient nous aider que les dimanches. Nous les femmes, nous gérons notre activité... Maintenant, ma mère est âgée, elle se contente de tenir son poste pour les petits-déjeuners.

C'est moi qui gère véritablement notre affaire. Ma fille aînée s'occupe des jus de fruits et mon autre fille aide au petit-déjeuner ou aux fruits.

**- C'est une histoire de famille... Et le fils ?**

- Le fils, lui, il poursuit ses études... Il est pour le moment au lycée, il vient nous aider les dimanches.

**- J'ai remarqué qu'il y avait plusieurs caisses ?**

- Oui, on a deux caisses autonomes. C'est beaucoup mieux pour la comptabilité, chacune peut suivre.

## Micro-entreprise familiale. Interview n° 11

**Vendredi 1 septembre 2 000. Sur le trottoir de l'avenue " Papa Paulo ", en face du marché et au coin de la " calle Venezuela ".**

**Patty. Production-commercialisation informelles d'" anticuchos " .**

J'ai pris l'habitude avant de me coucher de déguster quelques " anticuchos " sur l'avenue " Papa Paulo ". Patty, mon " anticuchera " préférée officie 4 ou 5 soirs par semaine sur le trottoir de l'avenue, en face du marché et au coin de la " calle Venezuela ". L'" anticucho " est une spécialité de cœur de bœuf coupé en fines tranches macérées dans une préparation spéciale et cuite sur la braise à l'aide de brochettes. L'accompagnement se fait avec des pommes de terre fondantes et de la sauce de cacahuètes épicée. C'est véritablement délicieux... Patty commence son activité vers les 22 h et termine quand son stock de brochettes est terminé, c'est-à-dire 2 ou 3 h après... Comme elle est très connue depuis qu'un article de " Los Tiempos " a vanté ses mérites, il y a des jours où c'est difficile de se faire servir. Les samedis par exemple, il vient du monde de partout. La queue est parfois impressionnante :

**- Bonsoir Patty !**

- Bonsoir, ça va ?

**- Oui, ça va... Ce soir, c'est un peu plus calme...**

- Les gens arriveront plus tard, c'est le week-end qui commence.

**- Combien t'en vends de brochettes chaque soir ?**

- Je me refuse de les compter... Dans la famille, on ne l'a jamais fait parce que ça porte la poisse pour les ventes de la soirée.

**- Il y a longtemps que tu fais ça ?**

- Ma mère a commencé il y a plus de 31 ans. Elle était au coin de la rue Aniceto Arce et de la Papa Paulo. Elle faisait aussi les fêtes traditionnelles et folkloriques et elle allait jusqu'au stade Felix Capriles. Nous étions 7 enfants, nous avons toujours aidé à la préparation des " anticuchos ".

**- C'est toi qui, par la suite, a pris la direction du commerce familial ?**

- Oui, c'est moi qui ai pris en charge la vente des " anticuchos ". Mais c'est toujours ma mère qui les prépare, qui allume le feu... Et mon frère qui encaisse...

Le frère est à côté. Mais autant Patty est vive et ouverte, autant le frère semble toujours dépassé et peu enclin au débat d'idées...

**- C'est une affaire de famille, alors ?**

- C'est ça, c'est une affaire de famille.

**- Tu n'es pas là tous les jours... ?**

- Non, les jours fériés ou les dimanches, on ne travaille pas. Les cochabambinos préfèrent, ces jours-là, manger chez eux. Puis il y a des jours de la semaine où ma mère ne trouve pas des cœurs qui lui plaisent. Ces jours là, on ne vient pas non plus...

**- C'est quoi la recette ?**

- Pourquoi, tu veux en faire en France ?

Elle se met à rire, d'un éclat de rire très communicatif.

**- Non... Juste pour savoir... !**

- La préparation est un secret de famille, ma mère n'a jamais voulu le révéler. Elle dit que la recette vient avec l'expérience et qu'il faut y mettre de la passion...

**- Ensuite, à la cuisson, tu enflames les braises. Pourquoi ?**

- C'est pour donner du goût au charbon de bois... !

**- Donner du goût au charbon de bois ?**

- Oui, les brochettes doivent prendre le goût du charbon. Pour cela, il faut attiser le feu avec un mélange d'huile et d'épices que l'on projette sur les brochettes. Lorsque ce mélange arrive sur les braises, cela s'enflamme et donne du goût à la viande et aux pommes de terre.

**- Je vois que tu portes des écouteurs, à quoi ils te servent ?**

- Je suis en contact avec des taxiteurs qui sont des clients fidèles. Ils me passent commande par radio. Je leur prépare les " anticuchos ", puis lorsque c'est prêt, ils n'ont plus qu'à passer.

**- C'est formidable... La technologie au service des clients !**

- Si tu veux... Pour nous, ce qui compte, c'est que les clients soient contents.

**- Maintenant que tu as un succès fou, tu ne penses pas quitter le trottoir et t'installer dans un local officiel. Pourquoi pas un restaurant...?**

- Non, pour moi, ce qui compte c'est la qualité de notre produit. Si on en faisait plus, il perdrait forcément en qualité. Puis, il nous faudrait un investissement beaucoup plus important que notre famille ne peut s'offrir. Ce que nous gagnons nous permet de vivre, pas plus.. !

**- Sur le trottoir, vous mettez des journaux, des cartons, pour protéger le ciment et laisser ainsi le coin propre. C'est une bonne pratique !**

- Nous ne voulons pas d'histoires avec les habitants du quartier. Nous laissons le coin propre pour être sûrs de pouvoir y revenir le lendemain.

**- La municipalité vous fait payer un impôt ?**

- Non. Comme on n'est là que le soir, ils ne passent pas pour nous faire payer le "centaje".

**- Il y en a certains qui te les commandent par douzaines, d'autres les emportent dans des gamelles... Comment prévoir ce que tu vas vendre dans la soirée ?**

- Ce n'est pas compliqué. Vers 19 h, on commence à couper les lamelles de cœur pour les mettre à macérer. On prévoit environ 10 cœurs par soirée. 2 "arrobas" de pommes de terre qu'il faut faire bouillir et peler, 3 kg de cacahuètes et 250 g de piment. Ensuite, vers 21 h 30, on vient allumer le feu. Aux alentours de 22 h, on commence la vente. Lorsque l'on a écoulé le stock préparé, on s'arrête. Les soirs de semaine, c'est un peu plus long, mais le samedi, en 2 heures, c'est terminé. Il suffit ensuite de ranger, de nettoyer... puis on rentre à la maison.

**- Tu aimerais faire quoi à l'avenir ?**

- Moi, j'aimerais partir voyager... Aller aux Etats-Unis.

**- Pour y faire des "anticuchos" ?**

- Non, non... Simplement pour aller m'y installer.

**- Ah, bon !**

- Oui, j'ai des amis là-bas, j'aimerais les retrouver.

Patty vend en moyenne 400 "anticuchos" par soirée pour 1,50 Boliviano. C'est-à-dire environ 600 Bolivianos de recette par soirée. Au niveau des coûts, ils s'élèvent à environ 350 Bolivianos par soirée.

## Initiative individuelle. Interview n° 12

**Vendredi 16 juin 2 000. Au km 6, sur la nouvelle route de Santa Cruz. Cochabamba.**

**Juana. Fabrication informelle de pulls.**

**Rencontre de Juana, au km 6, sur la nouvelle route de Santa Cruz.**

Grâce au réseau d'amis, j'ai pu rencontrer son fils. Il me propose de m'amener chez lui. Sa mère travaille à son domicile à la fabrication de pulls, en toute informalité. Un bus Dodge brinquebalant, mais très coloré, nous amène jusqu'à son domicile. Une multitude de "micros" font la navette entre la ville et ses environs. Le centre ville est lui aussi parcouru par une véritable flottille de petits bus ou "micros". Un terrain hérité de la famille du mari a permis de construire la maison familiale. Le mari est maçon et travaille, lui aussi, dans l'informel lorsque les chantiers se présentent. La maison est spacieuse, mais l'équipement ménager est sommaire. On rentre dans la chambre de Juana, c'est là qu'elle exerce son activité. Un lit au fond de la chambre, une télé qui marche et qui diffuse un dessin animé japonais, deux de ses fils sont avachis sur le lit devant l'écran. A notre arrivée, ils se lèvent, me saluent et s'en vont. Devant la tricoteuse électrique, nous nous installons :

**- Tu as une belle machine...?**

- Oui, elle est relativement récente...

**- Comment as-tu fait pour obtenir ton capital de départ ?**

- Mon frère me l'a prêté, par la suite, je le lui ai remboursé avec quelques difficultés car certains de mes enfants ont été malades... D'ailleurs, l'un d'entre eux est mort faute de soins...

En disant cela, elle baisse les yeux, reprend son souffle et... continue :

- Mon frère m'a prêté 800 \$ pour acheter une machine à tricoter d'occasion, neuve, elle valait 1 500 \$. J'ai trouvé celle-là à La Paz. Elle était en bon état... Avec elle, j'ai pu commencer mon activité, cela fait 6 ans que je l'utilise. Depuis l'année dernière, j'ai pu m'acheter une nouvelle machine pour la grosse laine avec mon propre argent. Je travaille maintenant avec deux machines.

**- La laine que tu utilises, tu l'achètes où... ?**

- Je l'achète à la Cancha, c'est de la laine bolivienne ou de la laine qui vient du Chili, mais en général, elle est plus chère. De toute façon, ici, c'est comme ça, les clients préfèrent la laine qui vient de l'étranger. Ils disent qu'elle tient mieux la couleur... La laine classique bolivienne, tu peux la trouver au magasin pour 4 Bolivianos, à la Cancha, elle ne vaut que 3,6 Bolivianos... Moi, je travaille avec n'importe quelle laine, c'est le client qui commande... Il choisit sa laine, son modèle et moi, je m'occupe de lui faire son pull, à son goût. Je travaille depuis quelque temps avec une personne qui me sert d'intermédiaire, elle me passe des commandes, m'apporte la laine, le modèle, et moi, je réalise le travail... Elle tousse, d'une toux très sèche... Je poursuis :

**- Il faut combien de temps pour faire un pull ?**

- Ça dépend du modèle, s'il n'est pas trop compliqué, 1 jour suffit... Si le motif est plus complexe, il me faut 2 ou 3 jours. Ensuite, je ne demande que le prix de mon travail 30 Bolivianos (30 F) pour un pull en moyenne.

**- Tu mets une étiquette de fabrication par la suite au col du pull ?**

- Non, pas d'étiquette, car il faudrait se déclarer. Les impôts, les charges sont trop importants... Je ne peux pas me permettre de me déclarer, alors, je continue comme ça. L'essentiel, c'est que je trouve de quoi satisfaire mes enfants, j'en ai 7, ils sont pour la plupart à l'Université. Il faut payer les livres, les photocopies, les trajets en bus jusqu'à la ville... Cela demande beaucoup d'argent.

**- Tu as de nombreuses commandes ?**

- Oui, le travail ne manque pas, mes modèles se vendent bien...

**- Pourquoi ne pas chercher à faire progresser ton activité, à t'installer de manière officielle ?**

- J'y ai pensé, mais je n'ai pas d'argent pour acheter d'autres machines plus performantes puis je travaille dans ma chambre, il me manque de l'espace. Il faudrait s'inscrire au registre du commerce et payer la TVA... J'ai essayé de rencontrer Bancosol une fois, j'ai demandé un prêt individuel en hypothéquant mes machines, mais le banquier de Bancosol est venu à la maison et il m'a demandé d'hypothéquer la maison

ou celle d'un voisin. Aucun voisin n'a voulu cautionner mon prêt et notre maison n'est pas officiellement déclarée.

Au fur et à mesure, je sentais sa voix baisser en intensité, elle ne levait que très rarement les yeux vers moi... Une espèce de pudeur face à ces difficultés de vie ainsi énoncées. Je poursuis :

**- Tu tiens une comptabilité ?**

- Non, je ne compte que ce que je fais, pour ensuite me faire payer par mon intermédiaire ou mes clients.

**- Ton activité a-t-elle diminué avec la baisse générale du pouvoir d'achat ?**

- Oh oui, les ventes ont baissé. Heureusement, j'ai rencontré cette personne qui me trouve des clients à la Cancha. Une année, j'ai essayé de louer un emplacement à la Cancha pour essayer de vendre directement mes pulls. J'ai loué un emplacement en "anticrético". J'ai dû donner 1 000 \$, puis, je louais pour 30 \$ par mois l'emplacement, là j'ai vu que les gens n'avaient pas d'argent. J'ai dû arrêter, car je ne m'en sortais pas. Les gens allaient acheter de la fripe américaine qui venait en contrebande par le Chili... Souvent, ils ne reconnaissent pas le travail, ils croient que cela se fait seul grâce à la machine.

**- Quel genre de personnes achètent tes pulls, des riches, des pauvres... ?**

- Toutes sortes de personnes peuvent venir pour m'acheter les pulls. Mais j'ai remarqué à la Cancha des gens qui avaient de l'argent et qui venaient acheter bon marché les produits de la Cancha.

**- Il y a d'autres copines qui travaillent comme toi... ?**

- Oui, nous sommes nombreuses... Pour cette même personne, nous sommes 6 à travailler, chacune est spécialiste de son modèle... Evidemment, on peut en faire d'autres, mais chacune est spécialisée dans l'un ou l'autre des modèles.

**- Ah, il y a donc une spécialisation du travail... Tu travailles tous les jours... ? Combien d'heures par jour ?**

- Certaines fois, j'en ai assez, je vais voir mes animaux, je ne travaille pas. C'est difficile, tous les jours pendant des heures sur cette chaise. Mais quand je m'y mets, je peux travailler plusieurs heures sans arrêt... Sinon, ça dépend, 5... 6 heures par jour en moyenne...

**- Vous avez des animaux ?**

- Oui, nous avons des canards, des poules que nous mangeons les jours de fête.

**- Existe-t-il une solidarité entre les voisins, les camarades de travail ?**

- Non, tu vois les voisines, elles voudraient que je leur fasse des pulls gratuitement, je n'ai pas beaucoup de relations avec mon entourage. Les copines de travail... ? Non plus, il n'y a pas de relations entre nous... C'est chacune pour soi... Tu vois, si une est en retard dans son travail, je suis sûre que l'autre pourrait l'aider mais qu'elle la ferait payer.

**- Et le troc... ?**

- Peut-être ça marcherait avec les paysans mais je n'ai jamais essayé... C'est difficile, les gens ne veulent pas payer le travail.

**- Ton mari, que fait-il, il travaille... ?**

- Lui aussi, il travaille à la tâche... Il est maçon... Lorsqu'il y a du travail, il travaille ; s'il n'y en a pas, il s'arrête. Lui aussi est comme moi, sans protection sociale, ni déclaration. Quand il ne travaille pas, l'argent ne rentre pas, ça devient difficile.

**- Et les enfants, ils travaillent quelquefois pour payer une partie de leurs études ?**

- Oui, pendant les vacances, ils font les maçons, ils aident mon mari...

**- Vous connaissez beaucoup de monde qui travaille ainsi, sans déclaration officielle ?**

- Oui, il y a beaucoup de monde qui fonctionne de cette façon, moi, cela fait déjà 7 ans, c'est peut-être mieux d'un certain côté, car on peut garder sa liberté... Moi, j'ai travaillé dans une entreprise tout en étant déclarée. Il fallait obéir au chef, respecter les horaires, il fallait partir très tôt le matin et rentrer vers 5, 6 heures le soir pour des salaires inférieurs à ce que je gagne maintenant : 500 Bolivianos par mois. Et encore, il fallait s'en contenter... ! Par contre, il existait une vraie ambiance entre nous, les travailleuses... Cela permettait de supporter la situation... Je travaillais sur des machines textiles. Ils nous donnaient du lait chaque fin de journée pour nous permettre d'assimiler les particules, pour nous désintoxiquer... Un homme nous commandait, et nous, nous devons obéir, le travail ne manquait pas, puis un jour l'entreprise a fermé... !

**- Pourquoi a-t-elle fermé ?**

- Je ne sais pas ce qui s'est passé...

Elle semblait plus à l'aise, son visage s'éclairait à nouveau. Le souvenir de son ancienne activité semblait la réconforter. Je reprends :

**- *Que faudrait-il pour que ta situation et ton futur s'améliorent ?***

- Il me faudrait plus de capital, une meilleure situation économique, tout le monde se plaint... L'argent qui provient de notre travail ne suffit pas à la famille, les choses sont devenues chères. Peut-être pouvoir acheter une nouvelle machine plus moderne. Parfois, j'aimerais changer de travail, faire de la couture, du dessin... Toutes ces belles choses que je vois à la télé, j'aimerais bien pouvoir les acheter... Mais il faut que je pense à la famille, à mes enfants. Pour moi, c'est ce qui compte le plus... J'ai 7 enfants...!

Et tout en comptant sur ses doigts, elle rajoute : une est avec ma mère parce qu'elle se sent seule, ma mère...! Un autre est marié et a déjà des enfants. Une autre fait une formation de coiffeuse, ma dernière fille est encore au collège puis j'en ai un qui va devenir ingénieur agronome, l'autre est étudiant en architecture et encore un qui est étudiant à l'Université San Simon. Je dois les aider, ils ont besoin d'aide, c'est ma priorité. Je voudrais qu'ils aient une meilleure vie que la mienne.

Elle me fait visiter son lieu de vie, son potager, sa basse-cour avec canards et poules. Pas de désespérance dans ses yeux mais une profonde lassitude. Elle a tout entrepris pour ses enfants, pour qu'ils aient une vie meilleure que la sienne. C'est là qu'elle trouve la légitimité de ses efforts.

## Initiative individuelle. Interview n ° 13

### **Mardi 27 juin 2 000. Près du carrefour de la “Quintanilla”. Cochabamba Reinaldo. Rémouleur de rue**

Dans le quartier de l’avenue “Papa Paulo” près du carrefour de la “Quintanilla”. 10 h du matin, rencontre de Reinaldo rémouleur de rue... Le temps est clair, une douceur très agréable permet de se promener en ville tout au long de la journée. Seul le soir et la nuit sont à redouter pour leur fraîcheur qui vous enveloppe jusqu’aux os. Elle me permet de ne pas oublier que la ville se situe à 2 800 m d’altitude. Au bout de la rue “Papa Paulo”, près du carrefour de la “Quintanilla”, je rencontre Reinaldo, un simple bonjour, puis la conversation commence :

**- Tu aiguises les couteaux ?**

- Oui, je suis rémouleur.

**- Il y a longtemps que tu fais ce travail ?**

- Non, avant je travaillais dans une entreprise de soudure.

**- Elle a fermé ?**

- Non, c’est moi qui suis parti tout seul.

Au début, il n’est pas très bavard, il faut l’interroger sans relâche, puis la situation se débloque lorsque je lui parle de son nouveau métier.

**- Maintenant, tu es rémouleur de rue ?**

- Oui, je me suis construit cette machine à aiguiser avec du matériel de récupération. J’ai acheté deux pierres à aiguiser qui viennent du Brésil, j’ai récupéré le fer que j’ai soudé et j’ai monté mon système d’aiguisage... De toute façon dans l’entreprise où j’étais, ils ne me payaient que lorsqu’il y avait du travail... Et avec la crise, le travail a baissé. Je ne gagnais pas assez... Alors, je suis parti.

**- Comment as-tu eu l’idée de devenir rémouleur de rue ? Ton père le faisait déjà ?**

- Non, pas mon père. Mais mon oncle... J’ai pris sa suite. Il avait une vieille machine, mais j’ai préféré m’en construire une autre. C’est un métier très ancien, les vieux te le diront. Je marche dans toute la ville pour aiguiser les couteaux des particuliers, des restaurants...

**- Vous êtes nombreux dans la ville à faire ce métier ?**

- Oh... 5 ou 6 pas plus...!

**- Tu les connais tous ?**

- Oui, je les connais. Certains sont devenus mes amis.

**- Tu es né à Cochabamba ?**

- Non, je viens de Potosí. A 300 km d’ici.

A nouveau, il se referme. Mais avec la question suivante, il va prendre plaisir à me parler de sa région d’origine, de son village, de sa terre, de sa famille.

**- Tu as de la famille ?**

- Oui, j’ai deux enfants... Ils sont restés avec leur mère au village, à trois heures de route de Potosí, dans les montagnes. Le plus petit a 3 ans, l’aîné a 5 ans. Je les rejoins tous les deux mois environ. Il faut trouver l’argent pour acheter les vêtements, le riz... Tout ce que l’on ne peut pas produire à la campagne.

**- Tu les as amenés à la ville, ça leur plait ?**

- Oh oui, ça leur plait...! Mais moi, je préfère qu’ils restent au village. Au moins là-bas, ils ont de quoi manger.

**- Ta femme travaille ?**

- Non, elle ne travaille pas. Elle s’occupe des enfants.

**- Au village, tu as de la terre ?**

- Oui, j’ai un peu de terre, moins de 1 ha. Mais je rentre au village chaque mois de septembre pour faire les semences... Il y a une feria à ce moment là, il faudrait que tu viennes voir ça...! Le reste du temps, c’est ma femme qui s’occupe de la terre, nous avons des pommes de terre, du maïs... Elle s’occupe aussi du bétail, nous avons une centaine de poules, une trentaine de lamas...

**- Entre vous, vous échangez les productions ?**

- Oui, un peu... La viande, la laine par exemple. Lorsque l'on tue un animal, on en a quelquefois en trop, alors on échange.

**- Et ici, tu as loué une chambre ?**

- Oui, j'ai loué une chambre au "Cerro San Miguel".

**- Tu as l'eau courante dans ton habitation ?**

- Non... On a des citernes qui stockent l'eau. La Mairie vient les remplir régulièrement avec des camions.

**- Tu ramènes chaque jour ta machine à aiguiser ?**

- Non, j'ai quelques amis en ville. En fin de journée, je passe devant chez eux et je laisse ma machine. Je rentre ensuite en bus ou à pied si je ne suis pas trop fatigué. Il faut bien économiser pour la famille.

**- Sûrement, tu dois faire des kilomètres par jour ?**

- Ça... des kilomètres, j'en fais...!

**- J'ai vu que tu avais un instrument pour avertir les gens ?**

- Oui, c'est traditionnel, je le tiens de mon oncle qui a arrêté son activité. C'est la musique qui marque notre passage. Lorsqu'ils entendent ce bruit, les gens savent qu'un rémouleur est en train de passer dans la rue.

**- Combien tu peux gagner par jour ?**

- Ça dépend, entre 40 et 50 Bolivianos par jour. Mais c'est dur...! Puis, il faut de temps en temps renouveler les pierres à aiguiser.

**- Tu paies des impôts, sur cette activité ?**

- Non, pas d'impôts. Je suis ambulancier, je me déplace de rues en rues. Bien sûr, je ne vais pas là où je sais qu'il y a des contrôles. J'évite les contrôleurs.

**- Nombreux sont les amis du village qui ont fait comme toi, qui sont partis pour gagner de l'argent ?**

- Oui, tous mes amis ne sont plus au village. Il n'y a plus que les femmes et les vieux. Mais on se retrouve pour les semences... Alors là, c'est la fête...!

**- Qu'est-ce que tu espères de l'avenir ?**

Pour moi, la meilleure des choses qui puisse m'arriver, c'est pouvoir gagner de l'argent pour m'acheter un bout de terre au village et pouvoir y retourner pour y vivre normalement. Quitter la ville, quitter Cochabamba, retrouver ma famille, mon village, pour cultiver ma terre et vivre de mon travail... Pour gagner cet argent, je sens bien qu'il va falloir que je parte. Peut-être en Argentine, au Brésil ou en Europe. Tu ne peux pas m'aider, toi, à partir en Europe ?

Les rôles s'inversaient, c'était maintenant lui qui posait les questions. Il prenait de l'assurance, nous commençons à parler d'égal à égal. A ce moment de l'entretien, plus aucune barrière ne nous séparait, cela devenait la rencontre de deux hommes à la recherche de solutions. Moments de rare intensité humaine.

- Tu as lu les problèmes qu'il y a en Argentine avec les migrants boliviens ? Ne crois pas qu'à l'étranger ce soit si facile... Il y a du chômage, le prix de la nourriture est très élevé, il faut payer le billet d'avion... Mais visiblement, il ne m'écoute pas, il ne voit que ce qu'il pourrait gagner grâce à la migration. Il poursuit :

- Il me faudrait gagner 7 ou 8 000 \$ pour retourner chez moi pour m'acheter un réservoir d'eau pour arroser ma terre. Acheter un bout de terre pour nourrir ma famille. Aujourd'hui, je ne peux pas, je dois continuer à travailler ici pour obtenir les liquidités pour acheter tout ce que nous avons besoin. La vie est dure ici, il n'y a pas d'argent... Mais viens au village pour la feria des semences, tu verras... Je t'invite chez moi, tu as ta chambre.

**- C'est quand ?**

- Au mois de septembre pour les semences.

**- Je serai déjà parti... C'est dommage, je serai venu avec plaisir !**

- Tu pars quand ?

**- Le 4 septembre de La Paz.**

- Alors viens avant...! Au mois d'août par exemple... Je trouverai la solution pour t'accompagner jusqu'au village... Au mois d'août, c'est moins intéressant mais ça va te plaire. Les femmes fabriquent des ponchos, l'air est bon... Viens au village avec moi !

**- Je ne sais pas si j'aurai le temps mais je ferai ce que je pourrai pour venir te voir au village. D'accord. Restons en contact, voilà mon adresse.**

Il tenait ce bout de papier, comme un témoignage de notre rencontre de notre amitié naissante. Face à cette invitation spontanée, je n'avais pu qu'opposer mon réflexe d'occidental : "si j'ai le temps"... Comme si le temps comptait dans les rencontres humaines. Il fallait se mettre au diapason de la vibration humaine qui était en train de se construire. Il faut aller voir Reinaldo dans son village, tant pis pour la feria des semences.

## Initiative individuelle. Interview n° 14

**Jeudi 29 juin 2000. Cochabamba.**

**Milán. Laveur raisonnable d'automobile.**

**Un des copains d'Eustaquia la cantinière, chauffeur de taxi m'amène à la rencontre de Milán.** Il est allongé à l'ombre d'un mur de clôture sur de vieux journaux, il fait la sieste. A notre arrivée, immédiatement, il se redresse et commence à nous parler avec le sourire. Sa joue gauche est gonflée par une boulette de coca, à son côté, un sac plastique en est rempli. En face de lui, se trouve un ruisseau avec un équipement rudimentaire de nettoyage. Deux seaux, des éponges, des chiffons, des brosses... On s'installe avec lui à l'ombre du mur. Milán est une personne merveilleuse, pleine d'optimisme. Il rayonne de cette plénitude que seuls les gens dignes peuvent dégager... Visiblement, c'est quelqu'un qui ne roule pas sur l'or, il est chaussé de vieilles chaussures en pneu, est habillé de vêtements très usagers. Mais ce qu'il possède en abondance, c'est la bonne humeur et les feuilles de coca... Après m'en avoir présenté toutes les vertus, la conversation s'engage sans aucune gêne, sans aucun blocage. C'est d'ailleurs lui qui engage la conversation :

- De toute façon, il faut bien gagner sa vie comme l'on peut..! Qui que ce soit connaît la même préoccupation : celle de gagner sa vie. Moi, je suis laveur de voitures depuis 12 ans.

**- Tu faisais quoi avant ?**

- J'étais mineur à Oruro, puis l'argent avait du mal à rentrer, alors nous sommes partis à Cochabamba. J'avais 20 ans. J'ai fait tous les métiers, j'ai été tailleur, commerçant, mécanicien... Puis, la crise est arrivée, les entreprises dans lesquelles je travaillais ont fermé. L'administration faisait la guerre aux ateliers clandestins et l'activité se ralentissait partout, dans tous les métiers. Toutes les entreprises fermaient. Alors, je suis devenu laveur de voitures indépendants. Je suis libre, je travaille quand je veux... Je suis là tous les jours, et personne ne m'embête.

**- Il y a toujours des voitures à nettoyer ?**

- Oui, au début surtout, je travaillais dur. En ville, il y a beaucoup de poussière, les voitures se salissent. Comme les taxis, les familles veulent avoir malgré tout des voitures propres, ils viennent me voir. En 40, 45 minutes ils ont une auto nickel...!

**- Combien tu leur fais payer ?**

- Ça dépend, si ce sont des particuliers 10 Bolivianos, si c'est pour le service public 5, 6 Bolivianos.

**- Le service public ?**

- Oui, les taxis, les entreprises, la Mairie, ce sont de bons clients.

**- Combien de voitures par jour ?**

- Du service public, entre 4 et 5 par jour. Des particuliers 2 ou 3, parfois 4 les fins de semaine ou pour les fêtes.

**- Ça fait longtemps que tu fais ce métier ?**

- C'est la douzième année.

Un taxi passe et klaxonne. Milán lève la main en signe de reconnaissance et de salut.

**- J'ai l'impression que tout le monde te connaît ici ?**

- Oui, j'ai beaucoup d'amis.

**- Ce sont aussi des clients ?**

- Oui, le plus souvent. Ils viennent nettoyer leur voiture ici.

**- Quel est environ le pourcentage de tes clients qui sont aussi des connaissances, des amis ?**

- Oh, pour le moins 90 %.

**- Tu laves avec quel produit et l'eau comment tu la montes ?**

- Viens voir !

On se lève, on quitte l'ombre et on avance jusqu'au ruisseau. Là une espèce de mare, l'eau est stagnante boueuse. Le trou d'eau est entouré de jonc ; à notre approche, les feuilles bougent et produisent un léger frémissement preuve d'une vie animale. Milán se met à mimer son travail. Il puise l'eau avec un seau attaché à une corde en perdition. Je poursuis :

**- Tu utilises quoi comme produits ?**

- Du shampoing pour automobiles, du savon.

**- J'en ai vu certains sur le fleuve qui utilisaient des pompes pour puiser l'eau ?**

- Oui, ils ont acheté des pompes pour laver les voitures, mais le problème c'est que l'eau sale retourne ensuite au fleuve et pollue l'eau. Moi, avec mon système, l'eau sale reste sur la chaussée et sèche avec le soleil, pas de pollution de mon trou !

**- Ils font payer le même prix que toi ?**

- Oui, même tarif.

**- Ils sont nombreux, ça te fait de la concurrence ?**

- Oui, bien sûr, mais tout le monde doit manger.

**- Tu es marié ?**

Une autre voiture passe à nouveau et le salue d'un coup de klaxon et d'un cri que je n'arrive pas à comprendre. Milán lève la main en signe de salut et continue à répondre comme si rien ne s'était passé.

- Oui, j'ai une femme et 5 enfants. 1 garçon et 4 filles. La plus grande des filles fait des études de biochimie, et les 3 autres sont au collège. Le garçon, lui, il fait des études d'ingénieur agronome.

**- Ils font tous des études, cela doit te coûter cher ? Ta femme travaille ?**

- Oui, elle travaille. Elle fait du commerce, elle vend des tissus. Elle va les acheter à La Paz, les revend à Cochabamba ou à Sta Cruz. Elle va en Argentine, au Brésil, passe ses tissus en contrebande... On fait comme on peut...! Ce qui est certain, c'est qu'elle gagne plus que moi.

**- Combien ?**

- Oh... 2 500 Bolivianos par mois à peu près.

**- Tu paies des impôts pour ton activité ?**

- Non, je n'en paie pas. Par contre, je sais que certains doivent payer l'impôt municipal car ils sont près du centre et ils sont nombreux à faire ce travail. Les agents de la Mairie passent tous les jours près du fleuve.

**- Comment vois-tu ton futur ?**

- Moi, je vais te dire, je ne demande qu'une chose : c'est de pouvoir nourrir ma famille, pouvoir éduquer correctement mes enfants et continuer à vivre en paix.

**- Et quelques feuilles de coca ?**

Son visage se fend d'un large sourire laissant apparaître des dents jaunies par le suc de coca, tout son être respire la dignité et la joie de vivre. Tout en touchant son sac de feuilles, il rajoute :

- Oui, tu as raison et quelques feuilles de coca !

## Initiative individuelle. Interview n° 15

### **Vendredi 30 juin 2 000. La Cancha, marché populaire. Cochabamba. Cristobal. Changeur de monnaie ou “librecambista”.**

#### **Rencontre de Cristobal. Changeur de monnaie ou “librecambista”.**

Il occupe une activité très fréquente en Bolivie... La valeur du Boliviano est traditionnellement orientée à la baisse. Pour éviter une trop grande érosion de l'épargne, les Boliviens ont pris l'habitude de la stocker en dollars... Puis, pour accéder à la consommation, il faut changer les dollars en Bolivianos. Le rôle du “librecambista” est de faciliter les transactions monétaires. On les trouve très souvent sur les lieux de consommation... Ici, à la Cancha.

On est en effet dans un système bimonétaire. Et ici aussi, “la mauvaise monnaie chasse la bonne”, la loi de Gresham est confirmée... Le Boliviano pour les transactions commerciales, et le \$ pour l'épargne... Sur le trottoir, assis sur un haut tabouret, comme c'est la coutume, Christobal attend le client. Au dessus de lui trône un écriteau où figure le change du jour, scotché sur son parasol... 1 \$=6,16 Bolivianos... Tout autour de lui, une multitude de passants-consommateurs à la recherche du produit le moins cher... Des vendeurs installés à la hâte sur une bâche, d'autres plus officiels, dans des kiosques prévus à cet effet. D'entrée, la sympathie s'installe. Il faut dire que nous sommes en fin de mois et les clients ne se bousculent pas pour changer de l'argent.

#### **- Tu changes de la monnaie ?**

- Oui, des dollars en Bolivianos, et des Bolivianos en dollars...!

#### **- Comme ça, dans la rue ?**

- Oui, pourquoi... ? Chez vous, ça ne se fait pas comme ça ?

- Chez nous, il faut aller à la banque. Ils en profitent pour nous prendre une commission au passage...!

- Ici, le plus souvent les gens viennent nous trouver, dans la rue... Lorsqu'ils touchent leur quinzaine, ils viennent immédiatement changer leurs Bolivianos en dollars ... Puis, progressivement, les dollars nous reviennent jour après jour. Il faut alors changer les dollars en Bolivianos, jusqu'à la quinzaine suivante. Ça se passe comme ça...!

#### **- Tu attends le journal du lendemain pour connaître le taux de change... ?**

- Non, il est affiché tous les jours vers 5 h du soir à la vitrine des principales banques. Aujourd'hui, c'est 6,16...! Demain, qui sait...?

#### **- Et les banques combien font-elles ?**

- Les banques...? Elles font du 6,17 pour 1 \$.

#### **- Plus que toi... ? Pourquoi les gens viennent-ils chez toi, alors ?**

- Tout simplement parce que c'est plus pratique...! Je suis là tout le temps... Il ne faut pas faire la queue... Puis, les gens me connaissent, cela fait des années que je suis là.

#### **- Quel est le pourcentage de tes clients qui sont aussi des amis, des connaissances ?**

- Oh, 30... 40 % environ.

#### **- Le dollar est stable en ce moment ; lorsque je suis arrivé, il était à 6,14. Par moment, ça bouge beaucoup plus non ?**

- Oui...! Avant les fluctuations du dollar étaient bien plus fortes ; on pouvait gagner de l'argent ; maintenant, c'est plus dur...!

#### **- Tu as beaucoup d'argent sur toi... Dans la rue, il n'y a pas de problèmes ?**

- Il faut faire attention. Les dangers ne manquent pas, la nuit par exemple, il ne faut pas trop rester... Moi, dès 6 heures le soir je rentre... J'habite dans le quartier. Et puis, certains te refilent de mauvais billets, d'autres ne te donnent pas le compte, et pour finir, certains veulent te voler la sacoche... Alors, ce n'est pas un métier de tout repos. De sa sacoche apparaissent des liasses de billets soigneusement comptés, pliées et rangées. \$ d'un côté, Bolivianos de l'autre.

#### **- Combien tu peux avoir, là en ce moment, dans la sacoche... ? Au moins 5 000 \$ et peut-être 10 000 Bolivianos, non ?**

- Souvent, plus que ça !

**- J'ai vu beaucoup plus de femmes que d'hommes dans ce métier. Comment peux-tu expliquer cela, surtout qu'il s'agit d'un métier dangereux... ?**

- Oui, tu as raison. Il y a de plus en plus de femmes dans ce métier. Mais avant, ce n'était pas le cas...! Lorsque les revenus étaient importants, c'étaient les hommes qui faisaient "librecambistas"... Maintenant, il faut parfois attendre des heures avant de voir un client... Les femmes ont plus de patience. Alors, les femmes des hommes qui faisaient ce métier les ont remplacés... Voilà pourquoi ...!

**- Tu paies des impôts pour pouvoir faire ce travail ?**

- Non, ce n'est pas la peine, les préleveurs ne passent pas.

**- Entre vous, vous vous connaissez ?**

- Bien sûr, que l'on se connaît... Eh...!... Il demande si on se connaît...!?

Arrive un de ses collègues de travail qui s'installe sur un tabouret à son côté. Poste de travail institutionnalisé par l'habitude, par le quotidien.

- Hein, qu'on se connaît...!?

**Ils s'enlacent. Puis, il continue :**

- Ça fait des années que l'on travaille ensemble, lui à côté de moi...!

**Tout en se balançant sur son tabouret.**

Oui, quelque chose comme 15 ans de travail. 12 heures par jour y compris les dimanches.

**- Des vacances ?**

- Pas de vacances. Tous les jours on est là.

**- Vous êtes souvent à deux, pourquoi ?**

- D'abord l'amitié...! Puis le temps passe plus vite. Et c'est mieux pour les voleurs. Il y a eu quelques problèmes ces derniers temps. Ce sont des étrangers, souvent des Péruviens, mais les Boliviens apprennent vite aussi... Il faut donc se méfier.

**- Certains jours, il y a beaucoup de travail ?**

- Oui, lorsque les gens sortent, par exemple les dimanches, les jours de fête. Là, il faut changer des dollars en Bolivianos. Puis les jours de paie, alors là, il faut changer les Bolivianos en dollars. On est toujours en train de compter et recompter les billets.

**- Et les touristes ?**

- Les touristes...? ! On en voit très peu...!

**- Tu arrives à vivre avec ce travail ?**

- Avant oui, mais maintenant ce n'est plus possible. Heureusement, ma femme s'est mise à travailler. Elle gagne plus que moi...!... 2 000 Bolivianos par mois en moyenne.

**- Que fait-elle comme travail ?**

- Elle vend des articles de sport à la Cancha... Elle a pris un poste de vente.

**- Elle aussi, elle fait beaucoup d'heures alors ?**

- Oui, toute la journée.

**- Vous avez des enfants ?**

- Oui, 5.

**- Qui s'occupe d'eux, lorsque vous n'êtes pas là ?**

- La plus grande a 13 ans, c'est elle qui s'occupe de ses frères et sœurs quand nous ne sommes pas là... Le reste du temps, ils vont à l'école.

## Initiative individuelle. Interview n° 16

**Vendredi 21 juillet 2 000. Dans le quartier de l'avenue "Papa Paulo", au pied du "Christo de la concordia". Cochabamba.**

**Betty. Production-vente de "linaza".**

### **Rencontre de Betty.**

Dans le quartier de l'avenue "Papa Paulo", au pied du "Christo de la concordia" une table est installée sur le trottoir, une grosse gamelle, quelques "tutumas" retournées, une paire de verres, une demi-douzaine de citrons... Le tout sur une vieille toile cirée aux couleurs délavées. Entre deux arbres du trottoir de la "Papa Paulo", Betty a élu domicile pour vendre sa "linaza". C'est un petit déjeuner traditionnel à base de farine d'orge. J'habite juste à côté, et chaque matin, je vois cette petite table sur le trottoir... Il fallait que je parle avec Betty mais d'une chose à l'autre, d'un rendez-vous à l'autre, je n'avais pas encore pris le temps d'enquêter dans mon quartier... Rencontre :

**- Bonjour, ça va bien ?**

- Bonjour... Oui, ça va !

**- J'habite la maison là, en dessous... Tu m'as sûrement déjà vu passer par ici ?**

- Bien sûr, je te connais... Tu loues chez Georges, juste en dessous.

**- C'est ça...! On est voisins... C'est quoi que tu vends là, chaque matin ?**

Je lui indique d'un hochement de tête la marmite qui trône sur sa petite table.

- C'est de la "linaza".

Moi, d'un air interrogateur :

**- De la "linaza" ?**

- Oui, c'est un petit déjeuner traditionnel à base de farine d'orge.

**- Comment tu le prépares ?**

On s'assoit, elle, sur sa chaise habituelle en formica, moi à son côté sur un petit banc en bois. Deux petites filles d'un âge très rapproché sortent de la maison et viennent se précipiter dans les jambes de leur mère à qui la première... Elle poursuit :

- Il faut mélanger de la farine d'orge avec de l'eau chaude, puis il faut sucrer, c'est tout...

**- Tu as mis des citrons sur la table, c'est pour quoi faire ?**

- Certains aiment bien la boire avec du jus de citron. Ils disent que c'est meilleur... D'autres disent que c'est bon contre le rhume...

**- La farine d'orge, tu l'achètes où ?**

- A la Cancha.

**- Combien ?**

- 10 Bolivianos la "cuartilla".

**- J'ai vu que tu étais là tous les jours !**

- Oui, tous les jours y compris le dimanche.

**- Toute l'année ?**

- Pour la "linaza", c'est une boisson qui se prend uniquement durant les mois d'hiver, c'est-à-dire en juin et juillet. Les mois de chaleur, je ne la fais pas.

**- Tu proposes autre chose, alors ?**

- Oui, les autres mois, je vends une boisson à la pomme que je fais moi-même. Ça désaltère... Les gens aiment bien ça !

**- Tu restes à la même place ?**

- Toujours ici, devant ma maison, sur le trottoir. C'est très pratique, tout en gardant mes enfants, je peux vendre mes boissons. Et puis, personne ne peut rien me dire... Je suis devant chez moi.

**- Tu sers beaucoup de clients chaque jour ?**

- C'est surtout les samedis, je vends 50 centavos la "tutuma" ou le verre. Ce n'est pas cher ! J'ai quelques 3 ou 4 habitués dans le quartier, puis le reste ce sont des gens de passage.

**- Le petit déjeuner à base de café ne te concurrence pas trop ?**

- Le café est cher ! Il te coûte 1,50 Boliviano. Avec le manque d'argent, la "linaza" est redevenue à la mode.
- **Tu arrives à te faire combien à la fin de la semaine ?**
- Environ, 20 Bolivianos par semaine.
- **Pareil pour la boisson à la pomme ?**
- C'est à peu près la même chose. Avec la "linaza", je commence à vendre à 7 h et je termine à 12 h. Mais avec la boisson d'été, il faut être là quand il fait chaud. Quand les gens ont soif, ça me demande plus de présence.
- **Ça fait longtemps que tu fais ça ?**
- A peu près un an.
- **Tu es mariée ?**
- Oui, je suis mariée.
- **Tu n'as que ces 2 filles ?**
- Non, j'ai aussi 1 garçon qui est à l'école en ce moment.  
Elle me dit ça, tout en caressant la tête de ses deux filles, très maternellement.
- **Et ton mari, il travaille ?**
- Il est dans la construction.
- **C'est-à-dire, il est maçon...ou... ?**
- Il fait tous les métiers de la construction...!
- **Ah, il peut tout faire, maçon, électricien, peintre, menuisier... tout... il peut tout faire ?**
- Oui, il peut tout faire.
- **Il travaille régulièrement ?**
- Grâce à Dieu, il travaille régulièrement.  
Elle continue à caresser la tête de ses deux filles qui sont nichées dans ses jupes.
- **Combien il gagne par semaine ?**
- 250 Bolivianos par semaine.
- **Il a une couverture sociale pour la famille ?**
- Non, rien !
- **Et si vous êtes malades, si les enfants ont une maladie ?**
- Il faut prier Dieu pour que cela n'arrive pas. Sinon, il faut payer le médecin, c'est 50 Bolivianos la visite et les médicaments... C'est dur d'être malade !
- **Pour cette activité, tu paies des impôts ?**
- Non, je ne paie pas d'impôts. On est loin du centre-ville, les agents de la Mairie ne passent pas.
- **Tu es née à Cochabamba ?**
- Nous sommes tous de Cochabamba.
- **Ça fait longtemps que tu habites la rue, alors ?**
- Ça doit faire 10 ans.
- **Tu as des amis dans le quartier ?**
- Pas trop, les gens ne sont pas trop liants tu sais...! Chacun cherche l'argent, ça rend les gens peu disponibles. On doit tous trouver des solutions pour gagner de quoi survivre.
- **Tu veux me dire qu'il n'y a pas de solidarité entre vous ?**
- Aucune... Chacun doit se débrouiller. C'est comme ça !
- **Mais je te vois faire les beignets avec la vieille dame tous les dimanches ?**
- Oui, mais avec elle, ce n'est pas pareil !
- **Comment ça, parce que c'est ta voisine ?**
- Avec elle, on s'entraide... Elle me vend quelquefois, ma "linaza" et moi, je l'aide pour sa soupe ou pour ses beignets. On se connaît depuis très longtemps !
- **Tu ne fais pas de "paskanaku" avec des amis ?**
- Non, rien de tout ça !
- **Et la concurrence, il y en a dans ton commerce ?**
- Tu l'as peut-être vue dans l'avenue qui descend vers la ville. Il y a une autre femme qui vend de la "linaza"... Là, à 100 mètres en descendant.  
Elle me fait signe de la main pour me montrer la direction de sa concurrente.
- **Tu la connais, vous êtes amie ?**
- Je la connais, mais on n'est pas amie... Non.

**- Si tu avais besoin d'un crédit, tu trouverais facilement des voisins, des amis pour se porter caution de ton remboursement ?**

- Ce serait difficile. Les gens n'ont pas d'argent et les vrais amis sont rares.

**- Tu espères quoi pour les années à venir ?**

- J'aimerais une fois que mes enfants seront plus grands, travailler dans une entreprise. Signer un contrat pour être salariée dans une entreprise.

**- Tu as une formation ?**

- J'ai arrêté l'école à 15 ans. Mais je sais travailler ! Le travail ne me fait pas peur !

## Initiative individuelle. Interview n° 17

### **Lundi 24 juillet 2 000. N° 1478 de l'avenue "Papa Paulo". Cochabamba. Olegario. Le jardinier ambulant**

**Autour de 8 h le matin du lundi 24 juillet au 1478 de la "Calle Papa Paulo".**

Du bruit dans le jardin, je sors... Un petit bonhomme d'une soixantaine d'année est là, en train de discuter avec la propriétaire de la maison. Je loue un de ses appartements. Nombreux sont les cochabambinos qui complètent ainsi leurs revenus. La conversation s'engage avec Olegario le jardinier.

**- Tu viens tailler les arbres, les rosiers... ?**

- Oui, la propriétaire m'a demandé de venir nettoyer le jardin. Elle est du même village que moi. Il y a longtemps que l'on est parti de "l'Altiplano Paceño", mais le village d'origine, ça ne s'oublie pas...!

**- Tu viens souvent ?**

- Ça dépend des périodes, tous les mois, tous les 15 jours...ça dépend ! C'est à la demande du propriétaire.

**- Tu as toujours été jardinier ?**

- Non, pas du tout... J'étais menuisier. J'avais mon propre atelier. Mais en travaillant, mes deux fils se sont blessés. C'est un métier dangereux... Un s'est coupé la main à la scie à ruban et l'autre a eu le pouce sectionné. J'étais tellement malheureux que j'ai arrêté ce métier. J'ai tout revendu et je suis venu à Cochabamba. Cela fait 19 ans.

**- Tu es devenu jardinier tout de suite ?**

- Non, j'ai quand même travaillé comme menuisier encore quelques années. Mais je perdais la vue et avec des lunettes, ce n'était pas pratique pour travailler. Alors je me suis arrêté définitivement... Je suis jardinier depuis une quinzaine d'années.

**- Comment t'es venue l'idée de faire jardinier à domicile ?**

- Sur l'Altiplano, il n'y avait pas de jardins. Ici, une des choses que j'aimais le plus, c'était les fleurs dans les jardins. Comme il y en avait pas mal dans la ville et que j'aimais bien m'en occuper, avec un ami soudeur, on a monté ce véhicule. Il se recule et me montre son vélo... Une oeuvre originale, avec 3 roues, une partie avant qui forme une sorte de caisse. Il y dépose sa tondeuse, ses outils : pelle, râteau... au manche démontable..., ciseau, sécateur... La selle est un amas de chiffons noués, recouvert d'un sac en plastique. Tout est bricolé, les freins sont au pied et ralentissent uniquement la roue arrière. L'avant du vélo forme une espèce de caisse à rangement où rentre même une vieille tondeuse à gazon.

**- Tu fais beaucoup de kilomètres avec ?**

- Ouf...! Beaucoup...! J'habite à 3 quarts d'heures d'ici, dans la direction de Quillacollo. Le plus dangereux, c'est la circulation. L'autre jour, au Puente Cobija, j'ai failli me faire renverser par une voiture qui allait à une vitesse dingue !

**- Il faut faire attention, surtout aux carrefours ! C'est souvent la loi du plus fort...!**

- Tu as raison...! Et puis il y a aussi le vélo qui n'est pas très stable. Il y a quelques temps, je suis tombé parce que j'étais pressé et dans les chemins non goudronnés, le vélo n'est pas fiable. Je suis passé sur une grosse pierre, ça m'a déstabilisé et je suis tombé du vélo. Tout le matériel s'est retrouvé par terre !

**- Et toi, tu ne t'es pas fait mal...!?**

- Non, il n'y a eu rien de grave...!

**- Tu fais comment, tu te déplaces dans les rues et tu proposes tes services ?**

- Avant, je faisais comme ça... Maintenant, j'ai un téléphone à la maison. J'ai mes clients, les gens m'appellent, et je me déplace jusqu'à chez-eux.

**- Tu demandes combien ?**

- Ça dépend du travail et du jardin. Mais en général entre 30 et 50 Bolivianos. Tu comprends, certaines fois, on me demande le minimum, d'autres fois, il faut tailler les arbres et la pelouse. Quelquefois, il faut aussi traiter les arbres ou les rosiers... Ça dépend du travail...

**- Pour les produits de traitements, c'est toi qui les achètes ou c'est le propriétaire ?**

- Moi, je me contente de les pulvériser sur les arbres ou sur les rosiers... Le propriétaire s'occupe du reste.

**- Ici, tu vas demander combien pour aujourd'hui ?**

- Ici, ce sera 50 Bolivianos.

- ***Tu vas rester combien de temps ?***
- La demi-journée, jusqu'à 13 h environ.
- ***A la fin du mois, ça te fait combien ?***
- 800, 1 000 Bolivianos. Juste de quoi survivre !
- ***Tu as toujours du travail ?***
- Non, à certaines époques de l'année, je n'ai pas de travail.
- ***Tu fais autre chose pour compléter tes revenus ?***
- Non, je bricole à la maison.
- ***Ta maison t'appartient ?***
- Oui, je l'ai achetée avec l'argent de l'atelier de menuiserie.
- ***Ta femme travaille ?***
- Elle reste à la maison pour garder nos deux petites filles.
- ***Tes enfants vivent avec vous ?***
- Non, mais ils ne sont pas loin, on les voit souvent. Ils travaillent, il faut leur garder les enfants, c'est ma femme qui s'en occupe.
- ***Tu paies des impôts pour ton activité ?***
- Non, pas d'impôts.
- ***Pas de protection sociale, non plus ?***
- La protection sociale est trop chère.
- ***Et pour ta retraite ?***
- Il faut que je travaille le plus longtemps possible. De toute façon, mes fils ne gagnent pas assez pour nous nourrir. Alors, il faut travailler. Il faut continuer...J'ai 68 ans, c'est un travail pénible. J'ai souvent mal aux jambes.

## Initiative individuelle. Interview n° 18

### **Samedi 29 juillet 2 000. Calle Venezuela. Cochabamba Luisa. Employée de maison**

#### **Luisa. Employée de maison. Calle Venezuela.**

Léger handicap à la hanche. Elle est l'employée de maison d'un couple de la classe moyenne que j'ai rencontré au hasard de mes enquêtes. Elle est comptable, lui est économiste. Ils sont propriétaires d'une grande bâtisse qu'ils louent en partie. Elle se situe au centre ville, mais ne dispose d'eau courante que quelques heures dans la journée. Rencontre de Luisa.

**- Tu viens de quel endroit ?**

- Je viens de l'Altiplano de La Paz.

**- Tu travailles à Cochabamba depuis combien de temps ?**

- 2 ans environ.

**- Tu as quel âge ?**

- 20 ans.

**- Tu fais quoi dans la maison ?**

- Je fais tout ce qu'il y a à faire...

**- C'est-à-dire ?**

- Ben...! Le ménage, laver le linge, le repas, faire les courses... garder les enfants... Ils en ont 3 dont 2 jumeaux de 4 mois. Les patrons travaillent tous les 2... Il me faut m'occuper de la maison, des enfants...

**- Tu couches dans la maison ?**

- J'ai une chambre dans la maison, à côté de la cuisine.

**- Grande ?**

- Non, toute petite.

**- Tu t'occupes aussi des pièces qui sont louées ?**

- Non, ce sont les locataires qui sont responsables des pièces qu'ils louent.

**- Tu gagnes combien ?**

- 350 Bolivianos chaque mois.

**- Logée et nourrie ?**

- Oui, logée et nourrie.

**- Tu prends des vacances ?**

- Chaque 4 mois environ, je rentre au village voir ma famille... Je leur apporte un peu d'argent. Ma mère est décédée. J'amène l'argent à mon père, mon jeune frère va encore à l'école. Mon frère aîné vend dans les rues de La Paz.

**- Tu travailles tous les jours de la semaine ?**

- Tous les jours, sauf le dimanche...

**Elle reprend son souffle et rajoute :**

Mais les dimanches où les patrons sortent ou vont voir des amis, je dois aller avec eux pour garder les enfants.

**- Tu es bien considérée par ta famille d'accueil, par les enfants ?**

- Oui, de ce côté-là, il n'y a pas de problèmes... Je suis bien considérée. Les patrons me respectent.

**- Tu manges à leur table ?**

- Non, je mange à la cuisine, je préfère...

**- Pourquoi ?**

- C'est ma place... Je me sentirais gênée de manger à la table des patrons.

**- Tu espères quoi du futur ?**

- Pas grand chose...!

Cette réponse tombe comme un couperet. Après un court silence, je poursuis :

**- Tu n'as pas quelques espérances ?**

- Peut-être pouvoir retourner à l'école. J'ai arrêté à la mort de ma mère, j'avais 12 ans... Il fallait trouver de l'argent. Mon père m'a demandé d'arrêter mes études et de chercher du travail pour nourrir nos frères.

Alors, il a fallu que je me mette à travailler. Sur l'Altiplano, la vie est difficile. Le climat est rude, surtout l'hiver. Alors, j'ai essayé de travailler en ville.

**- Oui, pourquoi Cochabamba ?**

- Ici, le climat est bien meilleur. J'aime bien Cochabamba... Et puis, je ne suis pas si loin... Je vais voir ma famille de temps en temps ; je leur apporte l'argent que je gagne.

**- Et si tu es malade... tu n'as pas de protection sociale ?**

- Je ne suis pas malade. Ici, il ne faut pas tomber malade. Si jamais cela arrivait, les patrons me soigneraient.

## Initiative individuelle. Interview n° 19

**Mardi 1 août 2 000. Avenue “ Papa Paulo”.Cochabamba.  
Simone.Vendeuse de soupe sur le trottoir.**

**Dans le quartier de l’avenue “Papa Paulo”, rencontre de Simone, vendeuse de soupe sur le trottoir.** Assiettes en métal émaillé, cuillère en fer blanc... Sur le côté, un petit seau plein d’eau sert de réserve d’eau pour nettoyer sommairement les assiettes des clients qu’elle essuie d’un revers de tablier... Simone a de longs cheveux poivre et sel coiffés en longues tresses nouées dans le dos par de petits pompons. Elle porte une jupe plissée traditionnelle protégée par un tablier qui ne doit pas dater d’aujourd’hui. Sur la tête, un chapeau en paille blanche entouré d’un ruban noué derrière à la mode *quechua*. Malgré son âge (elle doit avoir 65 ans au moins), elle présente un port de tête très digne. Une table basse propose une marmite de soupe fumante recouverte d’un couvercle entouré d’un sac en plastique. Du côté du mur, une table protégée par une vieille toile cirée verte... Un banc en bois brut accompagné de 2 chaises aux extrémités permet de s’asseoir face au mur pour manger... Il est autour de 10 h du matin, 2 personnes du quartier sont installées et mangent avidement le contenu de leurs assiettes. Je m’approche... Elles me connaissent toutes, tous les dimanches, je viens prendre quelques beignets pour mon petit déjeuner. Et puis, un *gringo* dans le quartier, ce n’est pas si fréquent... La conversation s’engage très facilement :

**- Tu ne fais pas les beignets aujourd’hui ?**

- Non, seulement le dimanche.

**- Ah ! Aujourd’hui c’est la soupe, alors !**

- Oui, la soupe, tu en veux une assiette ?

**- Non, pas à cette heure-ci... Merci... La soupe, tu la fais tous les jours ?**

- Tous les jours de 8 h à 12 h, sauf le dimanche depuis plus de 25 ans !

**- Et au même endroit ?**

- Non, j’ai changé d’endroit, mais pas de quartier. Avant, j’étais sur la place là, en face. Là où tu vois les travaux. Et puis, avant aussi, je vendais des “*rellenos*” (sorte de boule de purée de pomme de terre farcie à la viande et aux petits légumes : excellent ! ) en face du collège, là -bas... Tu vois, je n’ai pas changé de quartier.

Avec la main, elle m’indique la direction du collège de quartier qui se situe à quelques “*cuadras*” de son point de vente.

**- Tu n’es jamais partie de Cochabamba ?**

- Oh que si...! Mais on n’aurait jamais dû partir !

**- Pourquoi ?**

Avant de parler, elle me regarde profondément dans les yeux. Cet instant me semble durer plusieurs minutes, puis heureusement elle poursuit :

- Il y a 30 ans, avec mon mari on est partis plusieurs années en Argentine pour faire la récolte de la canne à sucre... Je sentais à sa façon de parler que ce récit lui coûtait beaucoup. Elle rajoute :

- On ramassait aussi les pommes, le raisin dans la région de Mendoza et de Córdoba... On passait 3, 4 mois en Argentine, puis on revenait à Cochabamba. Un jour, mon mari s’est mis dans la tête d’acheter un terrain là-bas, en Argentine... Plus de 3 ha...! Moi, je ne voulais pas, j’aurais préféré revenir à Cochabamba pour acheter une affaire. Oui, je suis d’ici, c’est ma ville, c’est mon pays... Il m’a dit que c’étaient les hommes qui devaient prendre ce genre de décision, que les femmes n’avaient pas à s’occuper de ce genre de chose...! Il a donné l’argent à un compatriote pour acheter le terrain et on n’a plus revu cette personne ni l’argent... Pas de terrain et plus d’argent ...! On s’était fait rouler...! Je crois que mon mari en est mort de chagrin...!

Elle disait tout cela, les yeux dans la vague, tout en remuant la tête de haut en bas. Je ne me sentais pas de reprendre la parole, un long silence s’en est suivi... Heureusement, elle reprend :

Lorsqu’il est mort, j’avais 5 enfants en bas âge... Que des garçons...! Il fallait bien assurer leur avenir...!

Alors, je me suis mise à faire des “*rellenos*” que je vendais à la sortie du collège.

**- Tu y es restée longtemps ?**

- Tant que mes fils étaient au collège... Lorsque le dernier l'a quitté, il m'a fallu faire autre chose... La direction du collège voulait que ce soient des parents d'élèves qui s'occupent de la nourriture. C'était bien pratique, je les voyais grandir. Ils savaient que j'étais là en cas de problèmes. Et le commerce marchait bien...

**- Ensuite, tu as fait de la soupe ?**

- Oui, ensuite, j'ai fait de la soupe. D'abord là, sur la place, puis maintenant, sur le trottoir en face de la maison.

**- Tu en vends combien par jour ?**

- Ça dépend, mais environ une quinzaine de plats chaque jour.

**- A combien ?**

- 3 Bolivianos l'assiette.

**- Tu y mets quoi dedans ?**

- C'est avant toute chose de la soupe de viande.

**- De boeuf ?**

- Oui, du bœuf... avec des légumes. Je la sers sur du riz et des pommes de terre bouillies.

**- Combien ça te coûte tout ça ?**

- Environ 50 Bolivianos chaque semaine.

**- Tu l'achètes où ?**

- La plupart des choses viennent de la Cancha. Les clientes s'en vont et nous saluent. Elle retire les assiettes, les restes sont ramassés dans l'une d'entre elles. Puis elle entrouvre la porte de sa maison et verse le contenu des déchets par terre. Une dizaine de petites poules viennent les dévorer.

**- Tu donnes les restes à tes poules...!**

- J'ai une douzaine de poules, elles finissent les restes. Je les nourris comme ça !

**- Qui vient manger ta soupe, les gens du quartier ou des gens de passage ?**

- Tu as vu ici ces dames, elles sont du quartier.

**- Oui, je les connais... Il y a aussi des gens de passage ?**

- Ça dépend... Il y a aussi les chauffeurs de taxi qui s'arrêtent souvent en face, d'autres qui passent en voiture, ça dépend...

**- Avec les difficultés, les ventes ont baissé ?**

- Il y a quelques années, je faisais une grande marmite, il arrivait que je n'en ai pas assez ! Maintenant, cette petite que tu vois là... Ben, il arrive que je ne la finisse pas ! Le soir, c'est nous qui la finissons.

**- Tu dis "nous", c'est qui, tes enfants ?** Tout en parlant, elle rince les assiettes dans le seau et les essuie d'un revers de tablier.

- Non. Eux, ils sont en famille... Ils travaillent. Un est devenu militaire et les autres sont maçons... Je vis seule ici, dans ma maison... Mais, je partage les restes avec ma voisine, avec Betty.

**- Ah oui, celle qui vend la "linaza. D'ailleurs, je ne la vois pas ce matin. C'est toi qui lui tient le stand ?**

- Oui, elle est à l'hôpital. Elle est allée visiter un ami... C'est moi qui lui vend sa "linaza".

**- J'ai vu que les dimanches, elle t'aidait à faire tes beignets ?**

- Les dimanches, elle m'aide à faire les beignets et elle vend en même temps sa "linaza". Les beignets, ça attirent du monde les dimanches...

**- Oui, il faut dire qu'ils sont bons tes beignets... Tu y mets des grains d'anis, non ?**

- J'y mets des grains d'anis, tu as raison !

**- Tu en vends combien chaque dimanche ?**

- J'en vends pour 50, 60 Bolivianos.

**- C'est 5 beignets pour 1 Boliviano.**

- Tu es client, tu sais mieux le prix que moi...!

**- Avec Betty, vous vous aidez, c'est une amie ?**

- Oui, elle habite à côté, on s'entraide.

**- Pour ton activité, tu paies des impôts ?**

- On est loin du centre, les gars de la Mairie ne passent pas. De toute façon, ils ne font rien pour nous, je ne vois pas pourquoi je paierais des impôts... Il aurait fallu que tu vois ça durant le mois d'avril... Ici, il y avait des barricades, les rues étaient barrées... On mettait des branches, des tables, des poubelles... sur les barricades pour qu'elles soient plus hautes.

**- Oui, pendant la guerre de l'eau !**

- C'est ça pendant la guerre de l'eau, en avril.

**- La maison dans laquelle tu habites t'appartient ?**

- Oui, je l'ai achetée. Maintenant que mes enfants sont partis, j'en loue une partie.
- ***Tu les vois souvent, tes enfants ?***
- Oui, je les vois souvent. J'ai 16 petits enfants. Ils viennent souvent me voir, surtout les dimanches.

## Initiative individuelle. Interview n° 20

**Vendredi 25 août 2 000. Place du 14 septembre. Cochabamba.  
Sergio dit Chino. Et les “limpiabotas**

### **Place du 14 septembre.**

Il suffit de s’asseoir sur un des nombreux bancs de la place pour voir défiler un nombre impressionnant de biens ou services. Cela va de la classique glace à toute forme de nourriture plus ou moins cuisinée, en passant par le photographe, les dessinateurs ou les “limpiabotas”... Un grand nombre d’enfants entre 5 et 15 ans parcourt la place pour proposer ses services. Une boîte en bois à la main contenant le cirage et les chiffons, ils déambulent souvent par deux ou en groupe lâchant un : “le *lustró*...!” tout en pointant du doigt les chaussures de l’hypothétique client... Rencontre de l’un d’entre eux, Sergio dit Chino à cause, sûrement, de ses yeux légèrement bridés :

**- Tu es là tous les jours ?**

- Je ne viens que les après-midi et le soir. Le matin, je suis au collège. Sinon, oui...! Tous les jours...

**- Même le dimanche ?**

- Oui, même le dimanche et les jours de fête.

Voyant que l’un d’entre eux est avec quelqu’un qui peut être intéressant matériellement, les autres arrivent... Ils sont une dizaine autour de moi.

Je poursuis malgré tout :

**- Ah, le matin tu vas quand même au collège... Les études, ça marche ?**

- Bof, ça va !

**- Tu as quel âge ?**

- J’ai 13 ans.

**- Ça fait longtemps que tu fais “limpiabotas” ?**

- Ça fait 3 ans.

**- Pourquoi tu fais ça ?**

- Ma famille a besoin d’argent.

**- Et tes parents, qu’est-ce qu’ils font ?**

- Mon père est maçon et ma mère est couturière. Mais il y a des jours où ils n’ont pas de travail.

**- En faisant ça, tu gagnes combien par jour ?**

- Ça dépend.

**- Approximativement ?**

- 15 Bolivianos, les jours normaux.

**- Quels sont les meilleurs jours ?**

- Les samedis, les dimanches ou les jours de fête.

**- Là, tu gagnes plus ?**

- Oui, ça peut faire jusqu’à 30 Bolivianos.

**- Pour cirer une paire de chaussures, tu demandes combien ?**

- En général, c’est moi qui l’ai faite avec l’aide d’un menuisier, elle m’a coûté 10 Bolivianos.

D’autres continuent encore à arriver. C’est un véritable attroupement autour de nous. Les autres acquiescent du visage à l’énoncé de ces chiffres. Je poursuis :

**- Il faut quand même du cirage, combien ça coûte une boîte ?**

- J’en utilise une demi-boîte par jour, ça me coûte 3 Bolivianos la boîte.

**- Et la boîte en bois sur laquelle tu es assis... Il faut aussi l’acheter, combien ça vaut ?**

- Cette boîte, c’est moi qui l’ai faite avec l’aide d’un menuisier, elle m’a coûté 10 Bolivianos.

Je m’adresse à l’un d’entre eux qui est, lui aussi, assis sur sa boîte de cirages.

**- Et toi, toi aussi tu as fait ta boîte ?**

- Non, moi je l’ai achetée à la prison.

**- Combien ?**

- 28 Bolivianos.

Je m’adresse maintenant au groupe.

**- Pendant combien d'heures vous êtes là ?**

Un d'entre eux me répond.

- Moi, je suis là environ pendant 5 heures par jour, après la classe.

Du coup, la conversation s'anime et Sergio qui avait été si avare de détails se lance pour m'expliquer la situation :

- Moi aussi, environ 5 heures par jour. Tu comprends, il faut que l'on gagne de l'argent. Nous, on est 5 enfants à la maison, 3 filles et 2 garçons... Les parents, eux, il y a des jours où ils n'ont pas de travail. Il faut bien que l'on mange. Alors, tous les enfants, on cherche à travailler pour avoir de l'argent.

**- Tu as d'autres frères ou sœurs qui font comme toi ?**

- Oui, mon petit frère fait aussi le "limpiabotas". Tous mes frères et sœurs sont à l'école, ils y vont le matin. Puis, comme moi, tous les après-midi, ils cherchent à travailler pour avoir de l'argent...

**- Vous en faites quoi ensuite, vous le gardez pour vous ?**

- Non, chaque jour, on le ramène à la maison et on le donne à notre mère.

Tout en m'adressant au groupe :

**- Sur la place, vous pouvez travailler librement ?**

- Si on paie les 50 Bolivianos, il n'y a pas de problèmes, dit un tout petit qui est à ma droite. Les autres acquiescent du regard...

**- Quoi, 50 Bolivianos, mais à qui il vous faut les donner ?**

Chino a bien intégré maintenant le fait qu'il est mon interlocuteur privilégié... Il poursuit :

- Il nous faut payer 50 Bolivianos pour l'année à un grand pour avoir le droit de travailler sur la place. Sinon, il nous chasse.

**- Qui a payé, là, parmi vous ?**

- Moi, j'ai donné 28 Bolivianos, dit l'un.

- Moi, je n'ai pas pu payer... Moi non plus... avouent 2 autres un peu honteux.

**- Et toi, tu as payé ?** dis-je au petit qui est à ma droite.

- Moi, je n'ai donné que 48 Bolivianos.

**- Mais pourquoi vous payez ?** tout en m'adressant au groupe.

- On paie pour qu'ils nous laissent travailler, sans cela ils nous chassent de la place. Et puis, ils nous disent que c'est pour une caisse commune et que lorsque l'on sera malade, ils nous soigneront gratuitement, rajoute Chino.

**- Quelqu'un a eu des problèmes de santé parmi vous ?**

- Oui, lui... Il a eu des problèmes. Ils m'en montrent un qui n'avait jusque là rien dit.

**- Toi, tu as eu des problèmes... Tu t'appelles comment ?**

- Je m'appelle José Luis. Oui, j'ai été malade.

**- Et ils t'ont fait soigner gratuitement.**

- Non...

**- Et pourquoi ?**

- Parce que je n'avais pas payé mes 50 Bolivianos.

**- Il y en a d'autres qui ont été malades ?**

Ils secouent tous la tête en signe de négation, puis tout en m'adressant à Chino :

**- Tu aimerais faire quoi plus tard ?**

- Bof !... J'en sais rien...

Après un court silence, il reprend :

- ... En fait, j'aimerais continuer à aller à l'école pour avoir un vrai métier...

**- Tu vas continuer longtemps à faire ce travail sur la place ?**

- Ça fait maintenant 3 ans que je suis sur la place... Tous les jours... Je pense que je vais continuer encore 2 ans. Jusqu'à 15 ans... Après, on verra...!

**- Vous êtes nombreux sur la place...? Combien vous êtes à peu près ?**

- On doit être une vingtaine.

**- Toujours les mêmes ?**

- Oui, toujours les mêmes.

**- D'autres pourraient venir de l'extérieur ?**

- Non, ils ne viennent pas à cause des Grands...

Puis tout en m'adressant au groupe :

**- Entre vous, ça a l'air d'aller, vous êtes copains, non ?**

- Ouais, ouais, ça va...! répondent-ils, en cœur, tout en se regardant mutuellement.

**- Il y a des “limpiabotas” fixes qui ont des grands sièges, là-bas, aux quatre coins de la place. Vous avez des contacts avec eux ?**

Je leur montre en même temps les “limpiabotas” officiels qui se trouvent aux 4 coins de la place. Chino répond :

- Non, on ne les connaît pas.

**- Ils travaillent plus que vous ?**

- Bien sûr...! Eux, ils font 80, 100 Bolivianos par jour. Ils ont une clientèle fidèle. Les gens qui ont de l'argent, des banquiers, des hommes d'affaires ...

Sergio dit Chino, José, José Luís, Paolino, Edwin, Marcelo, Johnny, Marco, Juan, Pedrito, autant de petits visages marqués par les privations, les efforts quotidiens pour ramener les quelques Bolivianos qui s'ajoutant à ceux des frères et sœurs vont permettre à la famille de subsister. Les petites mains noircies par le cirage n'ont pas réussi à obscurcir une jeunesse pleine de vie et d'espérance.

## Initiative individuelle . Interview n° 21

### **Dimanche 27 août 2 000. Cimetière Général. Cochabamba. Andrea et Alejandro. Nettoyage de tombes et prières.**

#### **Cimetière Général : 10 heures du matin.**

Un article de “*Los Tiempos*” m’avait alerté. De nombreux enfants proposent leurs services pour nettoyer les tombes, changer l’eau des fleurs, entretenir le marbre... L’économie de marché aurait même envahi le cimetière... Il me fallait me rendre compte du phénomène. Pour commencer, l’activité autour du cimetière est impressionnante, des vendeurs de fleurs formels et informels s’arrachent les clients. Il faut dire qu’un grand nombre de Cochabambinos viennent se recueillir près de la tombe familiale. C’est donc une clientèle toute trouvée pour les activités commerciales spécialisées. Les enfants sont aussi très nombreux et comme j’arrive en bus, une dizaine se précipite dès la sortie du véhicule pour essayer de nous vendre leurs services... Un peu plus loin dans les allées, quelques fillettes sont en train de prier à voix haute, d’autres lustrant les cuivres ou changent l’eau des fleurs. Il faut dire que du coup, le cimetière est très bien entretenu. Rencontre d’Andrea puis d’Alejandro :

**- Bonjour, tu t’appelles comment ?**

- Moi,... Andrea.

**- Tu as quel âge ?**

- J’ai 11 ans.

**- Tu fais quoi au cimetière ?**

- Je nettoie les tombes, je fais les cuivres, je nettoie les vitres, je prie...

**- Ah ! bon, tu pries aussi.. ! ?**

- Oui, si tu veux je peux prier... !

**- Longtemps ?**

- Le temps que tu veux, c’est toi qui décides.

**- Tu récites quoi comme prière ?**

- Celle que tu veux, j’en connais plusieurs.

**- Tu fais payer combien ?**

- Selon ta bonne volonté. Tu me donnes ce que tu veux.

**- Et pour nettoyer les tombes ?**

- 5 Bolivianos.

**- Combien tu peux gagner par jour ?**

- Ça dépend, entre 15 et 20 Bolivianos.

**- Tu viens tous les jours ?**

- Je viens tous les après-midi après la classe et tous les dimanches ou les jours de fête.

**- Cet argent tu en fais quoi ?**

- Je le donne à ma mère. On en a besoin pour nourrir la famille. Payer ce qu’il faut payer...

**- Tes parents, ils travaillent ?**

- Oui, ma mère vend des fruits et mon père vend des outils à la Cancha.

**- Tu as des frères et sœurs ?**

- Oui, j’ai 5 frères et sœurs.

**- Eux aussi, ils travaillent ?**

- Deux sont encore trop petits, mais nous les grands, on travaille pour ramener quelques Bolivianos à la maison.

**- Tu es la seule au cimetière ?**

- Non, il y a aussi mon petit frère.

**- A midi, vous allez manger au centre Kanata ?**

- Oui, on va manger au centre, ils nous servent un “*almuerzo completo*” pour 0,50 Boliviano.

**- Aujourd’hui, tu vas gagner combien ?**

- Autour de 20 Bolivianos si tout va bien.

Un peu plus loin, je vais chercher à interroger un garçon pour essayer de voir si les services proposés sont les mêmes. Rencontre d'Alejandro :

**- Bonjour, tu t'appelles comment ?**

- Alejandro.

**- Il y a longtemps que tu proposes tes services au cimetière ?**

- Moi, j'ai 17 ans, ça fait 2 ans que je suis là.

**- Tu viens tous les jours ?**

- Non, je viens seulement les dimanches et les jours fériés. C'est là qu'il y a le plus de monde.

**- Le reste du temps, tu vas au collège ?**

- Oui, je vais au collège.

**- Ça marche ?**

- Oui, ça va.

**- Tu voudrais faire quoi plus tard ?**

- Je veux aller à l'Université.

**- Tu proposes quel type de service au cimetière ?**

- Moi, je nettoie les tombes, je change l'eau, je fais briller les cuivres.

**- Pour combien ?**

- Pour 5 Bolivianos.

**- Tu ne pries pas ?**

- Non, moi je ne prie pas, c'est surtout les filles qui font ça.

**- Ah ! bon, et les garçons, ils ne prient pas ?**

- Le plus souvent non, c'est souvent les filles.

**- Chaque dimanche, tu gagnes combien ?**

- Ça dépend de la chance.

**- En moyenne ?**

- Autour de 20 Bolivianos.

**- Tes parents travaillent ?**

- Ils sont commerçants.

**- Ils vendent quoi ?**

- Ils vendent des outils à la Cancha.

**- Cet argent tu en fais quoi ?**

- Je le garde pour moi. Ça me sert pour mes livres pour mes dépenses de la semaine.

**- Tu vas continuer ce travail encore longtemps ?**

- Tant que je n'ai pas trouver autre chose pour mon argent de poche, je vais continuer. Peut-être encore un an.

**- Tu as des frères et sœurs ?**

- J'ai 5 frères.

**- Tu es le seul de ta famille à venir ici ?**

- Oui, les autres sont ailleurs, ils trouvent leur argent ailleurs. Je le sentais pressé, il regardait les familles passer comme autant de clients en moins. Il n'osait pas trop me le dire mais je voyais bien qu'il languissait d'aller voir s'ils n'avaient pas besoin de quelqu'un.

**- Je te sens pressé, il te tarde d'aller voir s'ils n'ont pas besoin de toi ?**

- Il me faut travailler, je n'ai pas trop de temps.

**- Oui, j'ai fini... Tout à l'heure tu vas prendre ton "almuerzo completo" au centre Kanata ?**

Un peu étonné que je connaisse ce lieu, il me répond :

- Oui, je vais manger là-bas. Ils nous proposent de manger pour pas cher mais avant, en plus, ils organisaient le travail au cimetière.

- C'est-à-dire ?

- Et ben, ils demandaient aux petits de changer l'eau, ils étaient payés selon la bonne volonté des gens et les grands nettoyaient les tombes pour 4 ou 5 Bolivianos. Le travail était ainsi réparti et ça marchait mieux. Maintenant tout le monde peut faire n'importe quoi. C'est dommage ! ...

NB : Le centre Kanata est une ONG qui a cherché à réglementer l'activité informelle sur le cimetière général et qui fournit des repas à tarif subventionné.

## Initiative individuelle . Interview n° 22

### **Samedi 2 septembre 2 000. Université de médecine. Cochabamba. Johnny. Commercialisation ambulante de cosmétiques**

Face à la sortie de l'Université de médecine, un gros 4x4 japonais est stationné. L'autoradio à fond, le haillon arrière relevé, il propose tout un ensemble de produits cosmétiques exposés à l'intérieur de sa malle. Je m'approche, attiré en premier par la musique... Rencontre de Johnny, la cinquantaine bien conservée en débardeur rouge assorti à sa voiture :

**- Tu viens là souvent... ? C'est la première fois que je te vois ?**

- Je viens seulement les samedis et les vendredis soirs. Je change souvent de lieu. De temps en temps devant la sortie de la fac de droit, devant les Universités privées ou devant la fac de médecine.

**- Tu vends quoi exactement ?**

- Je vends des parfums, des déodorants, des rouges à lèvres, des vernis... Mais ce sont des originaux, pas des copies.

**- Ils viennent d'où ?**

- Ils viennent de Miami. Comme moi d'ailleurs, j'y passe 6 mois de l'année et le reste du temps ici. Je fais souvent le va-et-vient. Il n'y a pas un pays semblable aux Etats-Unis. Là-bas tout est possible... Et toi, tu viens d'où ... ?

**- Je suis Français.**

- Ah, tu es du pays des parfums.

**- Oui, si tu veux... Tu les vends combien tes produits ?**

- Il y en a pour toutes les bourses, de toutes les nationalités, des français, des italiens, des allemands... Il n'y a que des chinois que je n'ai pas... !

**- Tu en vends combien chaque jour ?**

- C'est variable, mais en moyenne, je vends pour 200, 250 Bolivianos par jour. Je lève le haillon de mon véhicule, je mets l'autoradio à fond et les gens arrivent. Surtout des jeunes, des étudiants pour préparer la sortie du soir. Souvent, ils n'ont pas le temps d'aller dans les magasins ; moi, je vais jusqu'à eux. Maintenant ils me connaissent, ils savent que j'ai des produits de qualité.

**- Tu as senti les effets de la crise ?**

- Oui, bien sûr, mais il ne faut pas se plaindre.

**- Tu paies des impôts pour ton activité ?**

- Des impôts pourquoi faire... ! Non... ! Ici, les gens ne sont pas habitués à payer des impôts.

**- Même pas le " centaje " de la municipalité ?**

- Non, je change chaque fois de place, je me déplace avec mon véhicule, ils ne peuvent pas me mettre la main dessus.

**- Et les produits, tu les passes comment, tu paies des droits de douane ?**

- Non, je les passe comme ça ! Je passe de petites quantités, mais souvent. De toute façon, j'ai des amis douaniers, ils m'arrangent le coup à chaque fois.

**- Tu es marié, tu as des enfants ?**

- Oui, je suis marié, ma femme et mes enfants sont à Miami.

## Institution. Interview n° 23

**Lundi 19 juin 2 000. Calle Juan De La Cruz Torrez N° 1674. Cochabamba**  
**ONG. CIDRE : *Centro de Investigacion y Desarrollo Regional.***

**CIDRE : Centro de Investigacion y Desarrollo Regional.**

Calle Juan De La Cruz Torrez N° 1674. Cochabamba. Rencontre avec Marco Antonio Ríos. Ingénieur du développement local. CIDRE est une institution spécialisée dans le prêt aux micro-entreprises. Un peu à l'écart de la ville, dans un quartier résidentiel, une petite maison basse avec un patio où fleurissent de beaux arbres tropicaux. Une odeur de jasmin embaume le patio d'entrée. Marco Antonio m'attend, me propose un café. Son bureau est spacieux, au mur figurent de vieilles photos de Cochabamba dont une attire mon attention : le peuple en arme sur une barricade. L'entretien commence ainsi :

**- Sur cette photo, c'est le peuple de Cochabamba en arme ?**

- Oui, une vieille photo du début du siècle contre les décisions municipales, le peuple s'était rebellé... Tu vois déjà à l'époque...! Je peux même te montrer celles-là.

Il va jusqu'au tiroir de son bureau et sort 2 photos... La première, un condamné les yeux bandés attaché à un poteau. La deuxième, le même après la sentence populaire... Il poursuit : Voilà comment était rendue la justice à Cochabamba au début du siècle...!

**- Brrr...!**

Justement, dans la presse de ces derniers jours, un jeune voleur a été brûlé vif par des habitants exaspérés par les blocages de la justice et par la progression de l'insécurité. Retour au vieux réflexe d'autodéfense, au lynchage populaire... L'Eglise et l'Etat ont officiellement condamné !

**- A ton avis, pourquoi les entreprises informelles que vous soutenez par des crédits ne se formalisent pas ?**

- Nous avons fait des études sur cette question et il apparaît que les coûts de l'entreprise informelle sont inférieurs de 56 % à ceux de l'entreprise formelle... C'est énorme, ça te montre tout l'intérêt que peuvent avoir les entrepreneurs informels à rester dans leur situation... Les charges sociales alourdissent le coût de la main-d'œuvre de 33,6 %... Ces charges sont telles que lorsqu'une personne cherche à créer une entreprise, elle va, dans 80 % des cas, créer une entreprise informelle pour, par la suite, peut-être chercher à se formaliser. De toute façon, en Bolivie, les grandes entreprises sont en contact avec l'informel. Nombreuses sont celles qui font rentrer des marchandises par la contrebande ou qui font travailler en sous-traitance des petits entrepreneurs individuels informels. Tout cela est étroitement imbriqué. Tu trouveras aussi une pratique que l'on pourrait appeler surfacturation, ça aussi c'est fréquent... Les entreprises formelles surfacturent leur production à la demande du client pour payer moins d'impôts par la suite. Ce qui fait qu'il n'y a pas d'entreprises à 100 % formelles.

**- Du coup, peu de familles possèdent une couverture sociale ?**

- Oui, c'est un des drames de ce pays. Les salariés ne sont pas en position d'exiger une couverture sociale. Le chômage est tel que si l'un d'entre eux exige une couverture sociale, il est mis à la porte pour être remplacé par un autre salarié non couvert socialement et plus docile.

**- Dans la ville, où se situent en priorité les entreprises informelles ?**

- Un peu partout, chaque *cochabambino* est un informel en puissance... Il suffit qu'il veuille compléter son salaire ou qu'il ait perdu son travail formel pour qu'il soit amené à produire dans l'informalité. Il existe cependant des quartiers, des zones, où l'activité informelle est très développée, par exemple, Villa Pagador, au delà de la lagune sur la route de Nacimiento à 6 km environ... Je ne sais pas si tu es au courant, mais la plupart des producteurs de l'informel ne sont pas originaires de Cochabamba, ils sont le plus souvent de La Paz, d'Oruro... de Potosi... Le *cochabambino* est plus souvent commerçant que producteur de biens. Si tu passes dans ce quartier, à Villa Pagador, tu vas rencontrer un tas de gens d'Oruro... Ils habitent des maisons très modestes, même si certains ont déjà pas mal arrangé leur domicile. Tu vas passer dans les rues et tu ne verras rien... Il te faudra taper et rentrer chez les gens pour les voir au travail dans des ateliers clandestins où ils travaillent dur pour aller vendre par la suite à la Cancha les samedis et les mercredis... Il faudrait que tu vois ça.

**- Il y a des bus pour y aller ?**

- Oui, tu trouveras des bus de toutes les dimensions et à n'importe quelle heure. Tu verras certains ateliers qui produisent des jeans par exemple et qui utilisent la coupe et la marque de certains grands groupes internationaux, certains ont été pourchassés pour contrefaçon. Mais à la Cancha, tu peux encore trouver des jeans Lewis 501 identiques aux vrais pour 50 Bolivianos... De toute façon, si tu as des problèmes pour les rencontrer, tu peux venir me voir... Nous, ici on a un listing des ateliers informels à qui on a accordé des prêts.

Cette phrase n'était pas tombée dans l'oreille d'un sourd...

**- On m'a parlé d'une entreprise de chaussures, la Manaco, qui utilisait des ateliers informels pour réaliser sa production ?**

- Oui, pour ne pas payer la couverture sociale de ses employés et réduire d'autant ses coûts, Manaco a décentralisé sa production. Manaco leur donne la matière première et les ateliers informels la transforment. Ces ateliers ne sont plus familiaux ; le plus souvent, ils se sont transformés en unités productives relativement importantes. Certains d'ailleurs se sont formalisés vu leur importance. Manaco leur a permis de connaître une forte croissance ; nous-mêmes, nous avons aidé par un prêt pour investissement, 2 ou 3 ateliers informels qui travaillaient avec Manaco. De toute façon, la petite taille de l'unité de production est adaptée à l'informalité, lorsque l'entreprise progresse, elle est souvent amenée à se formaliser. Notre rôle est alors d'accompagner ces entreprises vers la formalisation et quelquefois vers la capitalisation de leur activité en leur permettant un accès à la bourse des valeurs.

**- A la bourse...?**

- Oui, lorsqu'une entreprise formelle cherche des capitaux, la bourse est une solution...

**- C'est une transformation complète de la logique productive ? Les entrepreneurs y sont-ils préparés ?**

- C'est en effet une question importante : il faut soit les aider à se former, soit trouver des personnes capables de prendre la direction de la nouvelle entreprise.

**- Quel est le rôle des femmes dans les activités informelles ?**

- Elles jouent un rôle essentiel car en plus de s'occuper de la maison, elles doivent participer à la production de l'activité familiale. Dans 90 % des cas, c'est elle qui gère l'argent du ménage. Elle est à la fois la personne qui vend la production familiale ou qui prend en charge l'activité commerciale... C'est elle qui gère l'argent... C'est elle qui oriente la production ou la commercialisation car c'est elle qui est en contact avec la clientèle. Son rôle est donc prépondérant même si dans de nombreux cas l'homme s'occupe des activités plus nobles. En règle générale, l'homme est plus productif qu'administrateur. Dans les ménages à faible revenu, la femme est toujours la gestionnaire du ménage. De la même façon, dans les ménages des catégories sociales plus élevées, la femme est aussi souvent la gestionnaire, l'argent de la famille est mis dans une boîte et l'épouse est souvent chargée de sa gestion.

**- Par exemple, dans la rue, nombreuses sont les femmes qui proposent de changer des dollars, c'est une activité dangereuse... Elles ont des liasses de billets sur elles et sont sans aucune protection. On aurait pu penser que ce soient les hommes qui se chargent naturellement de cette activité informelle ?**

- Oui, effectivement, il y a eu quelques agressions mais finalement très peu. Elles ont la protection du collectif. Tu remarqueras qu'elles se mettent là où il y a beaucoup de monde. À la fois pour la clientèle et pour la protection du groupe...

**- Nombreux sont les enfants de la rue qui cherchent à trouver quelque argent par des pratiques commerciales ou productives. Quel est leur rôle dans les stratégies familiales ?**

- Le plus souvent, ce sont des enfants de la rue, enfants abandonnés, orphelins. Ils sont dans une stratégie de survie. Pour les cireurs de chaussures, par exemple, certaines ONG ont cherché à leur procurer des caisses de cirage pour exercer leur activité. Ce ne sont pas les enfants des familles informelles. Eux vont le plus souvent à l'école ; ils aident à l'activité familiale.

**- L'informalité permet donc l'intégration sociale ?**

- Oui, d'une certaine façon, rends-toi compte qu'un pays en difficulté comme la Bolivie...

Une personne rentre dans le bureau et réclame quelqu'un pour le renseigner sur l'obtention d'un crédit. Marco l'envoie dans un autre bureau. Je rebondis :

**- A ce propos, quelles sont les garanties exigées par CIDRE pour obtenir un prêt ?**

- L'avantage de CIDRE, c'est que nous sommes indépendants, nous n'avons pas de compte à rendre à une structure supérieure sur le genre de garantie que nous prenons. Nous faisons une analyse de solvabilité et nous prenons en garantie ce que possède l'individu... Je peux te raconter l'exemple de quelqu'un que nous avons aidé, il y a quelques années... Il était couturier... Il vivait dans une chambre louée, pas plus grande que ce bureau, c'était sa cuisine, sa chambre, son atelier. Il avait une machine qu'il avait bricolé avec des pièces d'occasion, il faisait des broderies, des costumes, des vêtements... Il avait sa petite

clientèle. Il est venu nous rencontrer ici, au bureau, pour obtenir un prêt pour faire progresser son activité. Pas ou très peu de garantie...! Que fallait-il faire ? Nous avons décidé malgré tout de l'aider, de lui faire confiance. C'est par ce genre de prêt que l'on trouve aussi notre légitimité. Avec lui, nous avons trouvé 2 personnes qui allaient se porter garants du remboursement. Eux aussi n'avaient rien, la garantie était avant tout symbolique, sociale. Le prêt accordé a été remboursé, puis nous lui en avons accordé un autre, remboursé lui aussi. Au bout de 5 ans environ, grâce à son travail, cette personne a pu s'acheter la chambre dans laquelle elle vivait tout en augmentant sa surface habitable. Son activité s'est développée... Ceux qui possèdent le moins sont toujours les premiers à rembourser, ils en font une histoire d'honneur, pour ces gens là, la dignité est plus forte que la richesse.

**- *Quel est le pourcentage de remboursement de vos prêts, de manière globale ?***

- Si je m'intéresse au taux de non remboursement, il s'élève à 3,4 %... C'est relativement peu, surtout si on le compare au taux des banques officielles... Les plus gros ennuis de remboursement, nous les avons connus avec une municipalité... Le changement de majorité municipale a entraîné un refus d'honorer le crédit de l'ancienne majorité. C'est ensuite difficile de faire un procès à une collectivité locale... C'est pourtant ce que nous avons fait. Pour finir, nous avons presque récupéré ce que la municipalité nous devait.

**- *Quel est le taux d'intérêt des prêts que vous accordez ?***

- Cela dépend, dans la zone urbaine, il est de 18 %. Dans les zones rurales, nous avons commencé avec un taux de 9 %, maintenant, nous sommes à 12 % pour le secteur productif. De manière générale et quelque soit la zone, 18 % pour le secteur industriel et 20 % pour le secteur commercial. Il existe donc toute une variété de crédit. Bancosol par exemple, qui est notre premier concurrent pratique un intérêt de 26 % pour les zones urbaines et 18 % pour les zones rurales. Comme tu peux le voir, les taux d'intérêts sont élevés ici. Mais il faut faire attention car par exemple en zone rurale, des taux d'intérêt trop élevés vont rendre le remboursement difficile et les paysans travailleront uniquement pour rembourser leurs prêts.

**- *Penses-tu qu'il existe une conscience collective chez les travailleurs informels ou sont-ils simplement en train de développer des stratégies individuelles de survie ?***

- Non, il n'existe pas de conscience collective à ce niveau. Chacun cherche à trouver sa propre solution à la crise, c'est un monde individualiste... Ceux qui possèdent le pouvoir d'achat profitent de produits à faible coût, s'approvisionnent à la Cancha... Et les travailleurs de l'informel, eux, s'adaptent, avec une grande souplesse aux fluctuations du marché. Avec la crise, le problème est devenu encore plus simple. Il faut trouver le produit au meilleur prix, donc on se tourne naturellement vers la production informelle, non pas parce que c'est un ami, un voisin qui l'a produite mais plutôt parce que c'est la moins chère.

**- *Quels sont les liens entre formel et informel ? La crise actuelle de l'économie formelle a-t-elle profité au secteur informel ou l'inverse ?***

- Aujourd'hui, le manque de liquidités dû principalement au ralentissement de l'économie formelle pénalise lourdement l'activité informelle. Le secteur informel a besoin d'un pouvoir d'achat formel régulier et conséquent. Il suit la situation de l'économie officielle. Aujourd'hui, tout le monde se plaint du ralentissement de la demande, le formel et l'informel pâtissent en même temps de la situation économique... Si le consommateur n'achète pas, tout est bloqué... La politique d'éradication de la production de coca au Chaparé a fortement participé au ralentissement de l'activité, si l'on ajoute à cela, les effets des politiques d'ajustements structurels et ceux de la crise brésilienne ou argentine, on obtient une société en plein marasme économique. Les *cocaleros* du Chaparé venaient faire leurs courses à la Cancha de Cochabamba. Cette ville a toujours été un centre commercial important.

**- *Tu parles de la crise au Brésil ou en Argentine mais l'activité de la ville était très liée à celle de ces pays ?***

- Bien sûr, nombreuses étaient les productions des micro-entreprises qui partaient vers les pays voisins. Là aussi, le faible coût de la confection permettait l'exportation, souvent grâce à la contrebande d'ailleurs... Je vais te citer un exemple d'une personne qui faisait des vêtements d'enfants : elle pouvait vendre ici ce produit pour 35 Bolivianos. Si elle arrivait par un quelconque moyen à le passer en Argentine, elle pouvait le négocier à 250 Bolivianos. Imagine-toi la source de revenu que cela pouvait représenter pour cette personne. Mais avec la réorganisation des douanes et la crise de la demande dans les pays voisins, cette opportunité s'est fragilisée voire arrêtée.

**- *La contrebande profitait à qui, aux entreprises formelles ou informelles ?***

- Elle profitait aux deux... Car nombreuses étaient les entreprises formelles qui revendaient très officiellement les produits passés en fraude. Seul l'Etat ne s'y retrouvait pas, il perdait de fortes sommes. Pas d'impôts, pas de rentrées fiscales. Il s'est organisé pour que cela s'arrête. La production nationale

peut satisfaire les besoins de notre peuple mais sur certaines productions, nous ne sommes pas encore suffisamment compétitifs. Nous sommes confrontés à une absence de plan global de développement qui permettrait à notre industrie de se développer, nous sommes obligés de bricoler avec les moyens du bord. Le plan de réactivation de l'économie aurait bien besoin d'être réactivé... C'est vraiment dommage...!

Cet entretien avec un professionnel du développement local aura jeté les bases de ma recherche... Dès les premiers jours de mon travail de terrain, il m'aura permis de saisir combien la survie est au cœur de la logique productive informelle. Chacun prend la mesure de ses difficultés et va chercher par tous les moyens à améliorer ses revenus. Par ailleurs, l'interdépendance du secteur formel et informel se révèle chaque jour un peu plus, tout comme la place des femmes dans les stratégies familiales.

## Institution. Interview n° 24

**Jeudi 24 août 2 000. Agence Bancosol. Cochabamba.**

**Bancosol ou Banque Solidaire. Banque de microcrédit aux micro-entreprises.**

**Bancosol ou Banque Solidaire est une banque qui a pignon sur rue à Cochabamba et dans tout le pays.** Elle possède 8 agences sur la ville. C'est la banque des micro-entreprises, des entrepreneurs informels. Son développement est spectaculaire. En tant qu'acteur financier important et en tant que banquier prioritaire de l'informel, je devais rencontrer un interlocuteur de la "banque des pauvres". Cela va se faire à travers Gimena Cano, responsable des crédits :

**- Quelle est à l'origine la philosophie de la création de Bancosol ?**

- En 1986 est née à La Paz la Fondation Prodem (Fondation pour la promotion et le développement de la microentreprise). En 1993, Prodem se convertit en Banque solidaire ou Bancosol. Dès ses débuts, il y a maintenant 7 ans et après l'expérience de Prodem, elle se veut la banque des microentreprises.

**- Qui sont le plus souvent informelles ?**

- Evidemment, la plupart de nos clients sont informels.

**- Cette philosophie de départ a-t-elle évolué ?**

- Aujourd'hui, sa fonction principale reste la même mais sa philosophie a un peu évolué vers les fonctions de la banque classique. Nos clients ont changé ; certains ont maintenant besoin de crédits plus importants. Les garanties exigées ont dû évoluer avec le montant des prêts... Le crédit solidaire ne suffit plus... Il fallait donc proposer des produits bancaires comparables aux banques commerciales.

**- Si je suis microentrepreneur, comment obtenir un prêt avec Bancosol ?**

- Nous proposons plusieurs types de crédits avec différentes garanties. Des garanties sur les machines, sur les valeurs immobilières ou si vous n'avez rien de tout ça, sur les valeurs humaines... En effet, le crédit solidaire a ceci de particulier qu'il propose un prêt sans garanties hypothécaires. Il suffit de former un groupe de 3 à 7 personnes du même quartier et d'être propriétaire d'une affaire depuis plus de 6 mois, c'est tout... C'est une garantie solidaire, pas financière...

**- C'est intéressant, une banque qui reconnaît les valeurs humaines !**

- Oui, il existe dans la société bolivienne une grande richesse humaine. Notre banque a voulu, dès le début de son activité, la reconnaître et la valoriser.

**- Il faut sûrement que les personnes qui se portent caution soient solvables ?**

- Il faut en effet qu'elles soient solvables.

**- A partir de quels critères vous les considérez comme solvables ?**

- Il faut que les personnes qui se portent caution aient des revenus. Et à partir de 3 000 \$ de prêt, un des garants doit être propriétaire d'un bien immobilier. Nous faisons une étude de solvabilité et si le dossier présente des risques, il est refusé... Mais le plus souvent, les crédits solidaires qui sont le domaine de prédilection de notre banque, fonctionnent très bien. Le taux de remboursement est proche de 100 %.

**- Quelle sera la somme prêtée ?**

- De 50 à 6 000 \$ ou son équivalent en Bolivianos et cela dans les 2 jours qui suivent l'acceptation du dossier.

**- A quel taux d'intérêt ?**

- 2,5 % par mois ou 28 % par an en moyenne, car le taux d'intérêt varie en fonction des garanties proposées et de la somme empruntée.

**- C'est un taux d'intérêt très élevé...! Les entreprises formelles, elles, empruntent à 12 %, 13 %...**

**Pourquoi cette différence ?**

- Les sommes empruntées par les micro-entreprises sont en général peu importantes. En moyenne, les prêts solidaires sont de 1 000 \$ et le plus souvent, les garanties proposées sont peu nombreuses. C'est l'inverse pour les entreprises formelles, le plus souvent, elles empruntent de grosses sommes sur de longues périodes et elles proposent des garanties immobilières que l'on peut hypothéquer... Les taux d'intérêt sont alors beaucoup plus faibles. Bancosol s'est spécialisée dans le microcrédit. Faire une étude financière des dossiers coûte cher, il faut visiter plusieurs fois le client ainsi que les personnes qui se portent garants et puis prêter de l'argent à des micro-entreprises qui n'offrent pas de garanties est un risque qui se paie...

**- Mais vous avez dit que les remboursements étaient proches de 100 %, le risque n'est donc pas si grand ?**

- C'est vrai...! Le remboursement se fait bien mais le niveau moyen des prêts solidaires est de 1 000 \$ et nous devons faire une étude financière poussée pour voir quelle est la capacité de remboursement du client. Si on veut gagner quelque chose à la fin, il faut un taux d'intérêt relativement élevé.

**- Quelle est la place de Bancosol sur le marché du microcrédit, au niveau national et régional ?**

- Au niveau national et régional, nous sommes la banque qui draine le plus de clients... Plus précisément, au niveau régional, nous avons 18 000 clients, c'est à dire environ 60 % des microentrepreneurs endettés qui nous font confiance. De toute façon, les autres institutions financières ont des niveaux de taux d'intérêt comparables aux nôtres et exigent des garanties souvent plus contraignantes... Au niveau de la ville de Cochabamba, nous avons ouvert 8 agences : Quillacollo, Colcalpirhua, Cruce Taquiña, Huayra Kasa, calle Estaban Arce et 2 agences dans la zone de la Cancha.

**- Comment tu expliques le succès de Bancosol ?**

- C'est certainement grâce à l'esprit dans lequel elle a été créée. Au début, l'objectif de Bancosol était avant tout social, il fallait aider le microentrepreneur à développer son activité... La fondation Prodem qui est à l'origine de l'expérience en faisait une priorité. Aujourd'hui, c'est vrai, l'esprit a changé. Il faut répondre aussi aux exigences des actionnaires. Mais sont restés malgré tout une tradition, un état d'esprit...! Les premiers salariés de la banque étaient sociologues, assistants sociaux, psychologues, peu nombreux étaient les économistes... Maintenant nous sommes tous gestionnaires, économistes... On cherchait à l'époque des gens qui seraient susceptibles de communiquer avec les gens du peuple, maintenant, il faut des gestionnaires... Je me rappelle d'un slogan qui disait : "ceux qui rentrent à Bancosol, rentrent dans une grande famille"... Les examens d'entrée étaient très difficiles. Il fallait être bon en sociologie, en psychologie, en philosophie... Maintenant, il suffit d'être bon gestionnaire...

**- C'était peut-être une stratégie pour se constituer une clientèle puis transformer la banque en banque commerciale classique ?**

- C'est possible mais je ne le crois pas... L'esprit des pionniers de la banque n'était pas aussi pervers...

**- A qui appartient aujourd'hui le capital de Bancosol ?**

- Les actionnaires sont nombreux. Mais la majorité du capital appartient toujours à des fondations internationales (60 %) qui ont voulu orienter l'activité de la banque vers le microcrédit et le soutien aux microentreprises. Parmi ces fondations internationales, Prodem reste toujours majoritaire puisqu'elle contrôle 35 % du capital.

**- Le fait que l'entreprise emprunteuse ne fasse pas de déclaration fiscale et qu'elle travaille dans l'informalité ne vous gêne pas ?**

- La grande majorité des microentreprises auxquelles nous prêtons sont dans ce cas de figure. Notre fonction principale est de les aider à développer leur activité productive en leur proposant des prêts sur des garanties personnelles et non hypothécaires.

**- A Bancosol, comment se passe la collecte de l'épargne ?**

- D'abord, sur Cochabamba, nous dépendons de l'épargne nationale. L'épargne locale ne couvre que 30 % des prêts accordés sur Cochabamba. Le reste vient de l'épargne captée ailleurs, à La Paz ou Santa Cruz... Il faut dire que nous ne proposons pas tous les services bancaires. Nous fonctionnons sur des placements à terme ou sur livret... Nous n'avons pas de compte courant, ni de cartes de crédit...

**- Ah...! Vous n'avez pas de compte courant ?**

- Non, la loi nous l'interdit pour l'instant... Nous sommes caisse d'épargne et caisse de placement à terme, avec gestion sur livret, sans utilisation de chèques... Les clients qui ont une capacité d'épargne, ont besoin d'utiliser un compte courant, une carte de crédit. Ils vont donc malheureusement dans une autre banque. Nous, on ne récupère que les petits épargnants. Il nous faudrait pouvoir développer une autre politique vis-à-vis des clients. Mais pour l'instant, ce n'est pas possible.

## Institution Interview n° 25

**Vendredi 23 juin 2000. Cochabamba.**

**Walter : économiste ; ONG. INCCA : *Instituto de Capacitación Campesina.***

Rencontre de Walter. Economiste, coordinateur de programmes et projets de développement à l'INCCA : Instituto de Capacitación Campesina. Cochabamba, dans son bureau personnel à son domicile. Grande maison spacieuse. Equipement des plus modernes. Un café, l'entretien peut commencer :

**- Peux-tu me dire s'il existe une conscience collective dans le monde de l'informel ?**

- La question est difficile mais ce que je peux te dire, c'est que dans le monde populaire, il existe très fréquemment ce que l'on appelle le *pasanaku*. C'est en *aymara* et cela signifie : "qui passe de main en main". Un des problèmes majeurs du secteur informel, est qu'il a besoin de financement. Il a résolu en partie cette question par le *pasanaku*. C'est un crédit populaire et solidaire ; je t'explique : il faut trouver un groupe de personnes, par exemple 10 amis ou connaissances qui se proposent de mettre 500 Bolivianos chacun dans un pot commun. La somme de 5 000 Bolivianos est ainsi récoltée. Elle sera donnée soit par tirage au sort, soit par ordre préalablement déterminé. Celui qui encaisse la somme est ensuite exclu du tirage. Il ne fait qu'alimenter la cagnotte de 500 Bolivianos pour les tirages suivants. Chacun percevra donc la somme totale de l'épargne collective une fois chaque 10 tirages. Ici, rien ne se perd, rien ne se gagne. Mais tout s'échange... Ce genre de pratique est très fréquent, il peut s'organiser une fois par jour, par semaine, par mois... Cela fonctionne uniquement sur la confiance, sur la relation sociale. Chacun est lié au groupe, cela crée du lien entre les individus qui en profite souvent pour se retrouver, partager un moment de vie, manger ensemble et alimenter la cagnotte collective. Les femmes sont souvent les meneuses de cette activité. Elle permet :
  - **une épargne obligatoire.** En effet, 500 Bolivianos tous les mois par exemple, doivent être dégagés pour participer au *pasanaku*.
  - **un capital sans intérêt.** Chaque 10 mois, une somme de 5 000 Bolivianos est encaissée par la famille qui peut l'utiliser comme bon lui semble. C'est un capital important, sans aucun intérêt qui peut permettre le démarrage d'une activité, un investissement immobilier, le remboursement d'une dette...
  - **un acte social fort.** En effet, cette épargne collective possède une valeur symbolique très puissante, elle s'inscrit dans la culture traditionnelle des peuples andins. Elle permet à un groupe d'individus de se retrouver autour des valeurs de solidarité et de soutien financier. Je peux par exemple passer mon tour à une personne qui est plus pressée que moi d'avoir le loisir de profiter de l'épargne collective... Dans tous les cas, cette épargne populaire crée du lien entre les individus, les rapproche et participe à la conscience collective. La caution morale est, pour ces gens, bien plus importante que la caution financière qui pourrait leur être imposée par les banques classiques.

Le *pasanaku* est maintenant une pratique qui touche toutes les classes sociales, même les plus favorisées ou la classe moyenne. Les femmes sont le plus souvent les moteurs de cette activité. Je dois te dire aussi qu'à la campagne, le *pasanaku* peut se faire à l'aide de production. Les pommes de terre, les carottes, le lait, la viande... Tout cela participe à la création et à la valorisation d'une conscience collective. Les actifs de l'informel sont les plus nombreux à pratiquer le *pasanaku*. Les vendeuses de la Cancha, par exemple, en font un, pour 1 Boliviano mais tous les jours...! Evidemment, les statistiques officielles ne reconnaissent pas ce genre d'activité mais cela appartient à la richesse économique et sociale de ce peuple.

**- Existe-t-il d'autres pratiques culturelles de ce genre qui participeraient à la construction collective du peuple de Cochabamba ?**

- Oui, il en existe d'autres... Il faut que je te parle de la *Ch'alla*... C'est du quéchua... Lorsqu'une personne veut construire une maison, elle peut faire appel à un réseau d'amitiés ou à des professionnels pour une construction collective de son habitation. Il faudra à ce moment là qu'elle propose une sorte de fête avec de la nourriture, des boissons. On peut à cette occasion tuer un boeuf surtout si le nombre

d'ouvriers est important. Cette tradition est très fréquente à la campagne. Mais les populations migrantes qui s'installent souvent dans les quartiers populaires des villes reproduisent souvent ce genre de pratiques. Cela s'explique par le manque de liquidités mais aussi par la tradition populaire. En effet, c'est honorer la Pacha Mama que construire sa maison ainsi ; c'est synonyme de bonheur. C'est de bonne augure pour la vie à l'intérieur du foyer. D'ailleurs, l'expression "*estar ch'allando*" signifie donner un peu de boisson à la terre, à la déesse Terre : la *Pacha Mama*. Cela est resté très vivace dans les pratiques populaires.

**- Evidemment, cela participe à la conscience collective !**

- Ici, tu ne peux rester seul, tu es toujours le fils ou le petit-fils de quelqu'un. Sans ça, tu peux aussi être le frère ou le neveu de quelqu'un... Tu es toujours intégré dans un collectif, tu trouveras aussi le parrainage. Les parrains et marraines doivent soutenir l'individu en cas de défaillance des parents. On choisira toujours parrains et marraines dans une strate de population supérieure. C'est pareil pour les "*compadres*". Etre "*compadre*", c'est partager une profonde amitié, une véritable solidarité réciproque. Ainsi, de nombreux travaux peuvent être réalisés en commun, c'est une forme d'assurance collective. Face aux difficultés de la vie, on est plus fort à plusieurs que tout seul. Le peuple quechua a su s'organiser collectivement pour résister. Jusqu'à créer la "*Mancomunidad*", qui peut être le résultat de l'action collective, une aide communautaire, un échange de travail pour une amélioration de la situation collective.

**- Lorsque l'imagination se met au service de la survie, la force du collectif progresse. Cependant, les difficultés sont encore nombreuses, toi qui es en contact avec le monde rural et le monde urbain, que peux-tu dire à ce sujet ?**

- Dans le monde rural, bien souvent, les conditions de vie sont telles que le cycle de reproduction n'est pas complet. Les productions agricoles ne permettent pas à la famille de se maintenir en tant que force de travail. Le plus souvent, la femme reste sur la terre, avec ses enfants et l'homme migre. Souvent dans un premier temps vers les métropoles régionales : Cochabamba, Sta Cruz, La Paz... Puis, quelquefois à l'étranger : Argentine et Brésil pour les moins formés d'entre eux, ou Etats-Unis, Europe, Japon, pour les plus diplômés... Au point qu'aujourd'hui, on retrouve des *Cochabambinos* un peu partout dans le monde.

**- L'administration des douanes a changé, les contrôles sont plus stricts, que s'est-il passé ?**

- La contrebande était telle que l'Etat perdait une part importante de ses rentrées fiscales. Il a cherché à réformer la douane. Pour l'instant, elle n'est pas encore privatisée mais ça va venir... C'est aujourd'hui, une administration autonome, avec des notables, formés en partie aux Etats-Unis, qui ont carte blanche pour enrayer la contrebande, la corruption. Mais le personnel est resté identique, au poste de douane, c'est vrai que les choses ont changé. Mais une fois que les responsables ont tourné le dos, il suffit d'acheter le douanier et la marchandise passe. La contrebande s'est ralentie mais elle existe encore !

**- La société bolivienne me semble très fragmentée, qu'en penses tu ?**

- René Zavaleta Mercado affirmait dans les années 70, 80 que notre société est hétérogène, complexe. Il parlait de "*sociedad abigarrada*". Tu peux y trouver une diversité ethnique, une pluralité productive... La Bolivie va des hauts plateaux andins à plus de 4 000 m d'altitude, à la plaine tropicale de Sta Cruz. Cela fait la richesse de la Bolivie, mais aussi sa complexité. Analyser la société bolivienne n'est pas chose facile, surtout si on y ajoute maintenant les influences exogènes de la globalisation.

**- Les politiques d'ajustement structurel ont imposé le retrait de l'Etat. Or, lorsque l'Etat se retire, apparaît la loi du plus fort. L'absence de régulation me semble un problème majeur. Comment perçois-tu le problème ?**

- Oui, l'Etat a cherché à réduire son déficit budgétaire. Il s'est donc désengagé par une politique de capitalisation des entreprises publiques. Jusqu'à devenir un des meilleurs élèves du FMI. Mais cette politique a eu un coût social : le ralentissement de l'activité. L'inflation est aujourd'hui freinée au prix du ralentissement économique accéléré par la crise du Brésil, pays voisin qui a dévalué sa monnaie pour maintenir sa compétitivité. Jadis, nous exportions beaucoup vers le Brésil maintenant, ce sont eux qui exportent leurs produits vers la Bolivie.

## Institution Interview n° 26

**Vendredi 21 juillet 2 000. Cochabamba.**

**ONG. INCCA (*Instituto de Capacitación Campesina*). Elsa : sociologue.**

**ONG : INCCA (*Instituto de Capacitación Campesina*). INCCA est une ONG de 20 salariés, elle est installée à Cochabamba.**

Financée par des fonds européens, elle travaille sur le lien entre ville et campagne et propose des projets de développement participatif. Je rentre en contact avec Elsa sociologue, salariée de INCCA qui travaille sur un projet de développement d'un village à 80 km de Cochabamba : Sicaya (4 000 habitants). Ce projet participatif est relayé par une ONG française : "Aux 4 Coins du Monde" (A4CM) de Saint Etienne. Rencontre avec Elsa, sociologue à INCCA.

**- Tu peux me présenter le village de Sicaya ?**

- C'est un village de 4 000 habitants à 80 km au Sud-Ouest de Cochabamba. Il se trouve dans la province de Capinota, c'est un village à 1 500 m d'altitude. C'est traditionnellement une région de forte migration. Les hommes partaient vers le Chaparé pour cultiver la coca ou vers les villes comme Cochabamba pour pratiquer le commerce ou encore vers l'Argentine... Il y a 10 ans, l'ONG française aux "4 coins du monde" est venue dans ce village. Ils ont eu dans un premier temps une attitude très paternaliste. Ils distribuaient des vivres dans un village très agricole pour venir en aide aux populations... Très vite, cette politique s'est avérée impuissante à solutionner les problèmes du village. Pire, elle détruisait tout ce qui fonctionnait au préalable, c'est-à-dire la petite production vivrière. Depuis 4 ans, la politique de l'ONG a changé. Des jeunes sont arrivés, ils ont su mettre en place autre chose.

**- Quoi précisément ?**

- Ils ont des magasins à Nice, Saint-Etienne, Lyon... Ils vendent de l'artisanat fabriqué à Sicaya. Des tissus, des sacs, des objets en bois ou en cuir... Tout un ensemble de production réalisé par les habitants du village... L'année dernière, j'ai eu la chance d'aller voir comment ça se passe là-bas. Ils ont des points de vente fixes puis ils vendent aussi sur les marchés ou les jours de fête. Les produits se vendent très bien. La qualité est super, jusqu'à présent, on n'a pas eu de retour de marchandises.

**- Quel type d'entreprises fabriquent cet artisanat ?**

- Ce sont des micro-entreprises souvent d'origine familiale qui travaillent avec les gens du village.

**- Elles sont informelles alors ?**

- Absolument... Tout se passe dans l'informel, sans déclaration officielle.

**- Et à la douane, quand tout ça part pour la France, comment ça se passe ?**

- Au début, il n'y avait qu'un container par an... Maintenant pour l'année 99, on a expédié 4 containers. A l'aéroport, il suffit de dire que ses productions sont faites dans le cadre de la coopération décentralisée. Nous avons tout en règle par ailleurs, la facture, la commande... Tout.

**- Ah, vous avez des factures, alors !**

- Oui, mais par la suite, elles ne parviennent pas au fisc.

**- Ah bon...! Ce sont pourtant des envois importants !**

- Ça va de 5 000 à 15 000 \$ à chaque fois. Les caisses arrivent directement à l'aéroport de Lyon.

**- Pour le paiement du travail, comment ça se passe ?**

- Ils avancent 1 tiers de la somme à la commande, 1 tiers pour l'avancement des travaux et le dernier tiers à la livraison des marchandises.

**- Ce sont des produits qui tiennent compte de la demande occidentale ou qui sont le reflet de la culture quéchua ?**

- C'est une question importante... Il ne fallait pas dénaturer la culture locale, mais il fallait aussi vendre les productions réalisées. Alors, on a essayé de trouver un compromis entre les deux. Nicole Vitel qui est la responsable de l'ONG, vient chaque année au village. Avec elle, on a pu mettre en place un projet de développement durable.

**- C'est-à-dire ?**

- L'ONG en France ne fonctionne qu'avec des bénévoles. Les recettes des ventes des produits artisanaux sont ensuite investies dans le village sur des projets de développement.

- D'abord, l'endiguement du fleuve pour récupérer des terres très fertiles. Ces surfaces sont ensuite cédées à un collectif de 20 à 40 personnes qui cultivent et entretiennent la terre. Ils plantent le plus souvent des pommes de terre. La terre est tellement fertile qu'ils ont jusqu'à deux récoltes par an. Des coopératives sont nées pour centraliser les productions, les intrants, la formation des agriculteurs... Il existe maintenant 10 coopératives dans le village.
- Par ailleurs, un plan de formation agricole a été lancé. La première année c'est-à-dire l'année dernière, 40 jeunes du village se sont formés à la diversification de la production agricole, à la gestion d'une exploitation. Ils ont géré un fonds collectif de semences... Cette année, c'est 200 jeunes qui sont en formation pour améliorer leurs savoirs et leurs pratiques agricoles.
- Ensuite, le "*Plan de Padrino*". En accord avec l'hôpital Viedma de Cochabamba, l'association prend en charge les soins de certains enfants selon un système de parrainage. J'envoie un dossier qui contient quelques informations sociales, médicales aux parrains qui soutiennent financièrement les familles. Une trentaine d'enfants hospitalisés sont parrainés en permanence par A4CM.

**- Les choses ont vraiment changé dans le village ?**

- Avec l'éradication de la coca, ceux qui étaient partis au Chaparé reviennent... Ils trouvent un village transformé, l'espoir renaît de pouvoir vivre dignement au village. Il existe un véritable effet multiplicateur... C'est-à-dire que chacun a envie de travailler au développement du village. Il ne met pas toute son énergie dans la volonté de départ, mais dans le développement durable de son village.

**- C'est un changement de philosophie de vie !**

- Ce qui a changé le plus, peut-être, c'est la restauration de la confiance des paysans envers les institutions. C'est peut-être le plus important. La confiance est en train de renaître. C'est sûrement la plus grande victoire.

**- Tu décris une situation idéale, mais que faudrait-il pour que le projet de développement soit encore plus participatif ?**

- Sans aucun doute, il faudrait en finir avec quelques patrons des micro-entreprises artisanales qui profitent de la situation pour s'enrichir et exploiter sans vergogne les salariés de leurs entreprises familiales.

**- Il faut absolument que tu m'amènes dans ce village !**

- La dernière semaine du mois d'août... ça t'irait ?

**- Ce serait parfait...!**

Le samedi 25 août. Le contact avec Elsa n'était pas rompu. Il me fallait absolument connaître ce village. On se met d'accord pour le samedi 25. Rendez-vous dans le bus qui part à 6 h du matin de la rue Capinota. Le jour n'est pas encore levé, une rue sombre, un bus... Elsa me rejoint sur la route avant de sortir de Cochabamba accompagnée de 2 vélos. Quatre-vingt kilomètres de route jusqu'à Capinota sans encombre, mais ensuite il faut prendre un camion 4+4 qui remonte le lit asséché de la rivière Arque pendant une vingtaine de kilomètres. Nous sommes dans le "*Valle Bajo*" de Cochabamba à 2500 m. d'altitude...

En présence de quelques paysans qui rejoignent leurs domiciles, nous remontons le lit du fleuve. Le camion appartient visiblement à un Italien qui cherche à rejoindre les mines de ciment, de plâtre ou de chaux qui se trouvent un peu plus haut dans la montagne. Ces réserves naturelles approvisionnent l'usine de ciment d'Irpa Irpa qui appartient à la COBOCE (*Compania Boliviana de Cemento*) et les micro-entreprises de chaux et de plâtre de la région. Le paysage est splendide, nous sommes entourés de hautes montagnes et le soleil commence déjà à chauffer. En remontant le lit de la rivière, après avoir été bien ballottés, nous finissons par arriver au village de Sicaya. Entouré d'arbres et de plantations, cela tranche avec l'aridité ambiante. Rencontre du Maire :

**- Avec les problèmes de communication et l'éloignement des centres urbains, comment le village parvient-il à survivre ?**

- Le village est en effet très enclavé. Et en période de pluie, c'est pire encore. Nous sommes entourés de très hautes montagnes et le fleuve est rempli d'eau. Quelquefois d'ailleurs, il inonde le village... Il y a bien un chemin qui emprunte l'ancienne voie ferrée mais il est à moitié détruit par les crues du fleuve, ce

n'est pas possible de l'emprunter en camion. Donc c'est vraiment un problème. J'essaie d'en faire part aux autorités préfectorales ou départementales mais il manque une véritable volonté politique. Il y a aussi un projet pour passer derrière cette montagne mais... Après un court silence... Il reprend :

- L'isolement est aggravé par le manque de téléphone. Avec la privatisation, ils ne s'intéressent pas à nous, là aussi, j'ai fait la demande à Entel et Comteco pour avoir au moins des cabines publiques. Ils ont envoyé un technicien et on ne les a plus revus...

**- Et le train, il ne passe plus ?**

- Non, cela fait maintenant 6 ans depuis la privatisation. Le chemin de fer a été vendu à l'entreprise chilienne Cruz Blanca... Depuis, plus de train...!

**- Comment les habitants du village parviennent-ils à gagner leur vie ?**

- Certains vont travailler à l'usine de ciment d'Irpa Irpa. Ils travaillent une semaine ou deux, puis ils reviennent.

**- Combien ils gagnent ?**

- 20 Bolivianos par jour.

**- Et les autres ?**

- Les autres, ils sont dans les coopératives agricoles qui se sont créées autour du projet de l'ONG "Aux 4 coins du monde". Ils ont récupéré des terres dans le lit du fleuve en les protégeant par des digues. Au total, 60 hectares ont été récupérés. Ils sont gérés par 10 coopératives qui cultivent des pommes de terre, du maraîchage... Mais je crois que vous allez aller à Kara Kara ? dit-il en interrogeant Elsa. Elle répond :

- Oui, on va y aller... Mais à ce propos, il faut que je vous dise que "aux 4 coins du monde" m'a demandé de vous faire signer le protocole d'accord qu'elle vous a envoyé il y a quelques semaines. Les travaux d'endiguement devront être financés 1 tiers par les coopératives, 1 tiers par la Mairie et 1 tiers par "aux 4 coins du monde"... Vous êtes au courant.

- Oui, bien sûr, j'ai bien reçu leur proposition mais il faut encore que j'en parle au conseil municipal... On ne s'est pas encore réuni pour en discuter. Mais pour moi, c'est d'accord, on peut fonctionner comme ça pour la suite des travaux.

En vélo, on rejoint les terrains endigués de la coopérative de Kara Kara, ils se trouvent à 2 km environ du village. On y retrouve Roberto qui en est le Vice-Président.

**- A quelle époque est née la coopérative ?**

- Il y a 10 ans cette année.

**- Quelle est la surface des terres cultivées ?**

- Pour notre coopérative, c'est 19 ha. Mais nous voulons prolonger la digue d'une centaine de mètres pour pouvoir récupérer d'autres terres. Il faudra que les travaux soient finis avant la période des pluies. Il nous faut du ciment pour les digues... Il nous faut commander une pelleteuse et creuser à 4 mètres de profondeur pour les fondations et monter la digue à 2 mètres de hauteur. C'est un gros travail mais nous avons les pierres sur place et nous sommes nombreux. Tous les coopérateurs viennent travailler...

**- Combien vous êtes au total ?**

- 46 en tout.

**- Vous cultivez quel type de produits ?**

- Les terres sont divisées en deux parties une partie collective qui fait 19 ha... On y a planté des pommes de terre... Et une partie privative où chacun fait ce qu'il veut.

**- C'est un bout de terrain identique pour tous ?**

- Oui, identique pour tous... Le plus souvent, c'est du jardinage que l'on y cultive.

**- Comment se passe la récolte sur les terres collectives ?**

- Tu vois sur les hauteurs, on ne peut rien cultiver... En même temps, il m'indique du regard les sommets alentours... Il n'y a pas d'eau, les sols sont pauvres, alors les paysans qui y habitent, descendent pour la récolte. Ils nous aident, on se retrouve à 150 environ pour ramasser la pomme de terre...

**- Tout à la main ?**

- Oui, tout à la main. Mais à 150, on fait du travail. Par exemple, tu vois cette étendue, elle fait environ 2 ha, à 150, on met 3 jours pour ramasser la récolte.

**- Pour les payer comment vous faites ?**

- On ne les paie pas... Ils prennent des pommes de terre en échange de leur travail et la coopérative prend en charge leur nourriture pendant la récolte.

**- Qu'est-ce que vous faites à manger pour 150 ?**

- On fait des pommes de terre... évidemment...! rajoute-il tout en souriant... Avec quelquefois du fromage.
- La récolte est de combien par ha ?**
- Nous faisons 2 récoltes par an. Chacune est d'environ 40 000 kg par ha. Soit 200 sacs de 200 kg par ha.
- 2 récoltes par an ...! ?**
- Oui, on a de l'eau, une terre alluvionnaire et du soleil... Tu vois ces plans que l'on a posés il y a un mois, ils sont déjà en train de sortir et on va récolter en octobre.
- Vous gardez une partie de la récolte ?**
- Environ la moitié est consommée sur place ou sert pour la semence. L'autre moitié est vendue. Nous gardons les plus petites et nous vendons les plus grosses.
- De quelle variété ?**
- C'est la hollandaise. La pomme de terre d'origine est moins consommée en ville et puis la hollandaise aime bien les terrains comme les nôtres. Il lui faut de l'eau et une altitude moyenne, ici, c'est le cas... !
- Vous la vendez à qui ?**
- Ce sont les commerçants de Cochabamba qui viennent nous l'acheter. On commence à être connus. Mais on est handicapé par le manque de route, il faut passer avec les camions par le lit du fleuve. Il y a une période de l'année où le trafic est impossible à cause de la période des pluies.
- Oui, bien sûr, c'est vraiment un handicap de ne pas avoir de voies de communication fiables...! Malgré tout, en période de récolte, ce doit être la fête ?**
- Sur le terrain, nous ramassons les pommes de terre et nous en faisons des tas. Les gens descendent de la montagne pour échanger des pommes de terre contre ce qu'ils ont produit ou contre ce qu'ils ont réussi à se procurer. C'est le "*ch'apara*" en quéchua ou le troc... C'est l'occasion de fête, de retrouvailles... Quelquefois, on échange des pommes de terre contre peu de chose mais il faut bien que ces gens là vivent ou survivent... Il y en a d'autres qui passent derrière nous et qui ramassent ce que l'on a laissé, les petites ou celles que l'on a oubliées.
- Vous les laissez faire ?**
- Bien sûr, il faut qu'ils vivent eux aussi.
- C'est sûrement l'occasion de fêtes en l'honneur de la Pacha Mama ?**
- Moi, je ne crois pas à tout ça, je suis adventiste. Mais ceux qui y croient dans le village font la fête autour de ça, ils boivent beaucoup de *chicha*.
- Tu crois que ce projet a permis de fixer les gens dans le village ?**
- Si je prends mon exemple, oui... Moi le premier, je voulais aller au Chaparé pour travailler dans les champs de coca. Mais ils ont commencé à l'éradiquer et ici au village, s'est mis en place ce projet, alors je suis resté... Et je ne suis pas le seul dans ce cas, même ceux qui sont dans la montagne, ils profitent de notre présence pour trouver de quoi manger. Il y en a même qui sont revenus au village alors qu'ils l'avaient quitté depuis plusieurs années... En plus, moi, de temps en temps, je vais travailler à l'usine de ciment et le reste du temps, je suis là... On espère que tout ira bien mais l'an dernier, la digue a cédé du côté de la rive, l'eau est rentrée et a détruit tous les semis... Cette année, ça été difficile. On a immédiatement renforcé ce point faible et maintenant, on espère pouvoir préparer la rallonge de la digue avant les pluies. Il va falloir trouver l'argent...
- Vous avez aussi un projet de salle de réunion, je crois ?**
- On voudrait construire sur un terrain communautaire une salle qui servirait de lieu de réunion, de lieu de formation et de lieu de stockage pour les denrées et les outils.
- Qui va financer ?**
- "Aux 4 coins du monde" est d'accord pour financer le toit ; nous, nous allons fabriquer les "*adobes*" mais il manque le ciment et le plâtre... ! La formation a lieu à l'extérieur, on ne peut pas continuer comme ça... On aimerait aussi pouvoir stocker nos outils, nos semences... !
- Les semences, ce sont les vôtres mais il n'y a pas d'autres choses à acheter pour produire ?**
- Oui, il nous faut... Après un court silence, il rajoute : ...Tu veux le détail ?
- Oui, si possible !**
- Il nous faut... Tout en comptant sur ses doigts :
- De l'engrais : 35 seaux par ha, 1 seau vaut 80 Bolivianos...
  - Des fertilisants : 4 litres par ha, 1 litre vaut 100 Bolivianos...Euh...!
  - Des traitements pour éviter que la plante meure : 160 Bolivianos par ha.
  - Et puis, il y a le transport, ça nous coûte cher aussi... Combien...?... Là, c'est plus difficile à dire. Mais autour de ... 200 Bolivianos par ha.

**- Vous payez des impôts pour cette activité ?**

- Non, pas d'impôts. Heureusement, sans cela, je ne sais pas comment on pourrait faire.

**- J'ai remarqué que la culture quéchua est très présente ici à la campagne ?**

- Entre nous, on ne parle que le quéchua, c'est notre langue maternelle.

Après avoir partagé un repas en commun, il fallait se quitter. Quitter le village de Sicaya où les valeurs collectives ont permis de redresser la situation où un investissement courageux d'une ONG française a permis de sortir d'une situation dramatique. Non pas que tout soit résolu bien au contraire, mais l'espoir renaît et la certitude de la puissance du collectif apparaît comme une richesse sociale capable de trouver des solutions là où il semblait ne plus y en avoir. En vélo, en passant par l'ancienne voie ferrée, on allait pouvoir regagner Capinota. La puissance du fleuve a en détruit une bonne partie. On va longer le lit asséché du cours d'eau qui doit devenir inmaîtrisable en période de pluies... Sur le chemin, on passe par quelques communautés qui ont cherché à faire comme Sicaya, se protéger de la puissance du fleuve par des digues pour cultiver... Ce sont des villages verts, des oasis de fraîcheur dans cette aridité ambiante. Commentaire d'Elsa :

- Tu vois, on a essayé de faire pareil à Sicaya... Ici, la situation est florissante... Il y a une activité qui s'est stabilisée.

**- La propriété du sol est toujours collective ?**

- Non, justement... Lorsque la situation s'est améliorée, les coopératives ont laissé la place à la propriété privée. Peut-être un jour à Sicaya, ça sera comme ça ! Lorsque les hommes sont en difficulté, ils sentent le besoin de se regrouper, de travailler en commun. Lorsque la situation devient plus facile, ils se replient sur eux-mêmes et l'individualisme progresse. On reprend les vélos et en route pour Capinota par l'ancienne voie de chemin de fer tout en descendant le lit du fleuve. Dans un paysage riche d'une grande diversité minérale.

## Institution. Interview n° 27

**Mardi 1 août. 2 000 Avenida Heroínas N° 1052. Cochabamba.**  
**ONG. Instituto de Formación Feminina Integral (IFFI)**

**Avenida Heroínas N° 1052. Instituto de Formación Feminina Integral (IFFI). Rencontre de Monica Novillo. Responsable de l'ONG.**

Comment se positionnent les ONG féministes quant à la situation des femmes dans le développement de Cochabamba ? L'activité des femmes est telle qu'elle impose une réflexion sur leur rôle dans les stratégies familiales. A l'évidence, le développement de l'économie populaire doit beaucoup aux femmes. Elles sont omniprésentes dans toutes les activités qui facilitent la reproduction familiale. Prendre contact avec une ONG féministe me semble être nécessaire pour mieux cerner comment s'organise la lutte pour l'équité entre les sexes, pour une meilleure répartition des pouvoirs à l'intérieur des institutions (famille, OTB, municipalité, entreprise...). Rencontre :

**- Quel est le rôle de l'ONG IFFI dans le développement de la ville de Cochabamba ?**

- Depuis 5 ans maintenant, IFFI travaille avec les femmes des quartiers de notre ville pour accroître la formation et les qualités des femmes et de manière plus générale, permettre un travail de base pour l'émancipation féminine. Profitant des lois de Décentralisation et Participation Populaire, il fallait permettre aux femmes de s'exprimer, de prendre l'espace de pouvoir permis par la loi et imposer un autre rapport de force entre les genres. Il fallait travailler sur l'émancipation, sur le leadership des femmes dans les nouvelles structures imposées par la loi. Le niveau d'éducation de base des femmes est peu élevé. Ce sont souvent les garçons qui sont prioritaires pour se former, les filles passent après. Il fallait relever le défi de la formation politique, professionnelle des femmes pour qu'elles soient capables d'inverser la structure de pouvoir très masculine des centres de décision et de production.

**- J'ai participé à des réunions de base d'OTB et effectivement je n'ai pas vu beaucoup de femmes ?**

- C'est vrai...! Mais il existe malgré tout quelques femmes qui sont présidentes d'OTB. Ou d'autres qui ont des pouvoirs importants dans ces structures de base mais elles sont encore rares... Il faut dire que ces organisations de base connaissent le plus souvent une forte influence politique ou syndicale. Autant de structures dans lesquelles les femmes ont été, pendant de nombreuses années, peu présentes. Il ne faut donc pas s'étonner si les femmes sont peu nombreuses dans les OTB. C'est la conséquence principale de l'abandon du pouvoir politique aux hommes. Il faut dire que les femmes sont tellement actives dans le privé qu'elles ont laissé depuis longtemps la gestion de l'espace public aux hommes... Quand nous avons commencé notre travail, nous avons face à nous, une situation de véritable abandon par les femmes de l'espace politique. Si elles étaient présentes, c'était le plus souvent dans des secteurs considérés comme peu importants... Au total, les femmes occupaient environ 10 % des postes de responsabilité à l'intérieur de la cité... Mais maintenant, petit à petit, nous regagnons du terrain ; l'espace, il faut dans un premier temps faire de la formation de base dans des petits groupes de travail, puis participer à la spécialisation de certaines qui pourront prendre en main les destinées d'un quartier, d'une agglomération, d'une quelconque structure collective...

Le téléphone sonne. Elle répond après l'avoir laissé sonner plusieurs fois. Je reprends la conversation :

**- A quelle époque a été créée l'ONG ?**

- Elle a été créée en 1981. Nous avons presque 20 ans d'existence et de travail. Au début, on travaillait surtout sur le thème de la femme dans le développement. On peut dire qu'aujourd'hui avec les lois de Décentralisation et de Participation Populaire, nous avons un contexte particulièrement favorable pour faire avancer les droits des femmes et leur place dans le développement local. Il faut à la fois renforcer la formation des femmes qui sont à la tête de responsabilités et d'un autre côté, faire un travail de formation de base pour toutes les femmes qui voudraient accéder à un minimum de savoir économique, politique et social pour requalifier leur place dans le développement local.

**- Cela représente en effet, un gros travail...!**

- Nous sommes dessus depuis 1996... Ce processus de formation a permis d'éveiller certaines envies vers le pouvoir au sein des OTB ou même au sein du pouvoir municipal. Par ailleurs, certaines ont été sensibilisées à la gestion du développement humain et ont donné leur participation à la réflexion collective sur le type de développement à impulser dans leur quartier, dans leur ville... Nous cherchons à

intégrer, depuis le début de notre programme de formation, les demandes qui émergent de notre travail avec les femmes dans les projets de développement de la Municipalité... Mais ce n'est pas une tâche facile... Bien que reconnue comme une force de proposition, notre ONG est encore perçue comme une organisation de femmes et donc certaines de nos propositions ne sont pas prises en compte par le pouvoir municipal qui reste encore très masculin. Il a fallu mettre en place un comité interdistrict de femmes pour donner plus de poids aux demandes des femmes et chercher un moyen alternatif pour imposer ces idées... Nous avons publié les différentes propositions des femmes dans les quartiers pour permettre un développement plus harmonieux. Sur les thèmes de la violence, des crèches, de la propreté, de la sécurité et de la pollution... Autant de thèmes qui ne sont pas toujours des priorités de la Municipalité ou de la Préfecture. S'est mise en place une stratégie de négociation à l'écart du processus classique de Participation Populaire mais dans un esprit constructif et participatif. En effet, si les femmes sont peu représentées dans le processus décisionnel, ce n'est pas pour ça qu'elles n'ont pas de propositions à faire...!

**- C'est aussi le rôle de l'ONG ?**

- Oui. C'est aussi le rôle de l'IFFI mais il a fallu passer par un circuit parallèle. Les OTB sont encore trop masculines pour accepter certaines de nos propositions. Il a fallu proposer directement nos demandes au Conseil Municipal, à la Mairie, au chef des OTB, au comité de vigilance... Nos demandes ont ainsi pu recueillir un plus grand appui, une plus grande attention institutionnelle...

**- Vous avez des résultats sur le terrain, certaines demandes ont été prises en compte ?**

- Bien sûr. Après 5 ans de travail, on peut dire que certaines de nos demandes ont abouti. On demande toujours plus, c'est certain, mais en formant un groupe de pression, nous avons acquis d'abord une reconnaissance publique et certaines de nos demandes ont pu être réalisées.

**- Combien de femmes sont formées chaque année ?**

- En moyenne, 240 femmes par an... Mais il peut arriver que certaines femmes soient obligées de refaire un cours. Ce sont des modules de formation indépendants. Chacune peut choisir tel ou tel module en fonction de ses priorités.

**- Comment est financée l'ONG ?**

- Nous travaillons sur différents projets que nous proposons aux structures de tutelle : Coopération Canadienne, Coopération Hollandaise ou la Coopération Espagnole...

**- Tu peux me donner un ordre d'idée des budgets de certains projets ?**

- Je ne peux pas te donner une idée de tous les budgets de projets, mais moi je m'occupe plus particulièrement du projet formation. Son budget est de 25 000 \$ par an sur 2 ans... Nous avons aussi un projet santé, un projet commercialisation de produits réalisés par les femmes... Me sentant intéressé par le sujet, elle rajoute :

- Oui, nous avons un service commercialisation qui cherche à trouver des marchés pour écouler ces produits et rémunérer correctement les femmes qui participent à ce travail...

**- A l'intérieur des stratégies familiales, la femme a un rôle prépondérant. Elle est souvent au centre des décisions. Je l'ai perçu au fil de mes enquêtes, au point de me rendre compte qu'elle était souvent le moteur de l'économie populaire. Que peux-tu me dire à ce sujet ?**

- En effet, la femme est souvent présente dans les stratégies de survie de la famille. Dans la sphère commerciale, les femmes sont très majoritaires. Cela leur permet de continuer à s'occuper de leurs enfants, de leur maison tout en pratiquant une activité commerciale. Elles sont aussi très nombreuses dans tout ce qui concerne les activités informelles. Encore aujourd'hui, leur revenu est souvent considéré comme un revenu d'appoint, un complément du revenu du père. Or, la structure familiale a changé, nombreuses sont les familles mono-parentales, les divorces, les départs à l'étranger, les décès prématurés des hommes ont laissé souvent les femmes seules. Elles doivent à la fois élever leurs enfants et trouver de quoi survivre.

**- A combien évaluez-vous le nombre de familles mono-parentales dans le département de Cochabamba ?**

- Elles sont majoritaires... Les enquêtes que nous avons réalisées l'année dernière montrent qu'elles représentent 60 % du total des familles... La majorité des femmes sont responsables de leurs foyers.

**- Dans le Valle Alto de Cochabamba, on dit que les femmes sont très actives. Ont-elles obtenu aussi le leadership familial ?**

- Il y a beaucoup de représentations erronées sur les femmes du Valle Alto. S'il est vrai que les femmes gèrent au quotidien l'argent du ménage, elles ne prennent pas les décisions importantes... Ce sont les hommes qui les prennent. Elles gèrent le quotidien mais le pouvoir ultime appartient aux hommes.

Lorsqu'il faut vendre une vache, acheter un morceau de terre, c'est la décision de l'homme qui est déterminante... C'est vrai aussi au niveau politique, les décisions importantes sont prises et continuent à être prises par les hommes.

**- Comment percevez-vous le mouvement de "Mujeres creando" ?**

- Nous pensons qu'il convient d'alerter la société sur les différences de développement par sexe. Il ne peut exister de développement durable sans une véritable équité... Le mouvement de "Mujeres creando" a le mérite de lancer le débat public... On peut penser ce que l'on veut de la façon qu'elles ont de faire passer le message, ce n'est pas important. Ce qui l'est plus, c'est qu'elles placent le débat sur la scène publique, en utilisant les graffitis, la provocation... Leur position radicale polarise le débat. Chacun peut ensuite se positionner en fonction des choix qu'il a fait. Dans ce sens, elles font avancer la démocratie... Même si parfois elles peuvent nuire au discours féministe car elles lui donnent une version extrême, provocatrice.

**- Quel pourrait être le meilleur futur pour la cause des femmes ?**

- Nous espérons un futur sans discrimination de genre. Un monde de justice où chacun pourrait accéder selon ses propres capacités aux ressources qu'il mérite. Un monde sans domination où chacun pourrait profiter des connaissances du savoir faire de l'autre sans le dominer mais en toute complémentarité... Nous cherchons à valoriser les efforts des hommes et des femmes dans un esprit de soutien mutuel, pour une société capable de se construire dans le respect des différences de sexe, de religion, d'ethnie... Et ce, pour une société équitable.

**- Vers un développement durable ?**

- C'est cela, vers un développement durable... Ou un développement humain qui ne peut se passer d'une réflexion sur la répartition du pouvoir et de la richesse entre hommes et femmes.

**- Sur la ville de Cochabamba, quelles sont les priorités dans ce domaine ?**

- Depuis l'année dernière, nous sommes en train de travailler sur un projet de développement qui intégrerait la réflexion sur une meilleure répartition des richesses et du pouvoir entre les sexes... Vers un meilleur développement humain de la cité... Ce projet prétend présenter les revendications des femmes pour un développement plus harmonieux de Cochabamba... Tu trouveras ce document à la Mairie... Ont participé à la réflexion toutes les minorités souvent oubliées par le pouvoir : les adolescents, les enfants, les commerçantes de l'informel... Et d'autres minorités qui comme les femmes souffrent souvent de ne pas être entendues, ni reconnues. Nous cherchons maintenant à faire avancer les négociations avec la municipalité pour valoriser nos propositions dans les projets de la planification municipale. Nous avons créé par ailleurs une plateforme que nous avons appelée : plateforme de femmes pour la citoyenneté et l'équité. Grâce à elle, nous espérons faire progresser le débat vers une perception plus équitable des problèmes de la cité.

**NB :** "Mujeres creando" est un mouvement féministe progressiste qui cherche par des actions comme les graffitis de rues à faire avancer la cause des femmes en Bolivie.

## Institution. Interview n° 28

**Mardi 18 juillet 2 000. Immeuble “Los Tiempos” 11<sup>ème</sup> étage, Carrefour de la Quintanilla.**

**Quotidien régional “Los Tiempos”. Luís René : responsable éditorial des pages : “punto de vista”.**

**Rencontre de Luís René responsable éditorial des pages : “punto de vista” du quotidien “Los Tiempos”.** La presse écrite produit fréquemment des articles sur l’imagination populaire à la recherche des ressources nécessaires pour assurer la reproduction familiale. En tant qu’acteur de la vie médiatique de la ville de Cochabamba, “Los Tiempos” me semble être la structure idéale pour percevoir les stratégies rédactionnelles des médias locaux, concernant les pratiques populaires. J’ai rendez-vous avec Luís René qui est chargé des pages “punto de vista”, son bureau est au dixième étage de la tour de verre du journal. Rencontre :

**- “Los Tiempos” est le média écrit le plus populaire de Cochabamba. A combien d’exemplaires est-il diffusé chaque jour ?**

- 8 000, 10 000 exemplaires chaque jour... Et le dimanche, 20 000.

**- Quelle est son histoire ?**

- Le journal est né en 1940... Il a fonctionné jusqu’en 1953... Mais la politique rédactionnelle de l’époque était opposée aux réformes entreprises par le gouvernement. C’était l’époque de la réforme agraire... Le journal était très conservateur, il critiqua ouvertement les mesures gouvernementales et dut disparaître à cause de la censure. Il va renaître en 1967 sous le gouvernement Barrientos.

**- C’est un journal que j’ai senti critique avec le gouvernement actuel et avec la politique municipale. Comment peut-on le situer politiquement ?**

- La ligne rédactionnelle du journal est ouverte. Elle se veut pluraliste...

**- Au niveau du capital, à qui appartient la majorité des actions ?**

- La majorité des actions appartient à la famille Canelas. C’est une grande famille de Cochabamba.

**- Comment ont-ils obtenu ce capital ?**

- C’est au départ une grande famille de propriétaire terrien.

**- Je comprends un peu mieux pourquoi ils se sont opposés à la réforme agraire en 1953. Il existe, m’a-t-on dit, une alliance avec d’autres parutions nationales ?**

- Il existe, en effet, une alliance, des intérêts communs entre : “La Prensa” de La Paz qui se veut une publication nationale, “Le Deber” de Santa Cruz, et “Correo del Sur” à Sucre. Avec “Los Tiempos”, c’est une entente qui couvre tout le territoire national.

**- A Cochabamba, la concurrence est forte ?**

- Il existe d’autres publications sur la ville, comme *Opinion* qui tire à 2 000 exemplaires par jour ; il y a aussi *Gente* qui ne vaut qu’un Boliviano et qui tire à 15 000 exemplaires par jour. Pour ce dernier, la politique rédactionnelle est différente, il s’agit d’un journal populaire qui mêle le fait divers au sensationnalisme. C’est aujourd’hui la même édition à La Paz, à Cochabamba et dans tout le pays. Ils utilisent le sexe, le sang pour vendre... Le sensationnel se vend bien.

**- “Los Tiempos” n’échappe pas à la règle. Il y a quelquefois des articles qui tiennent du sensationnel ?**

- Tu as un exemple ?

**- Oui, bien sûr... Par exemple, l’adolescent qui se fait brûler par la population qui a fait la une du journal, je ne sais plus quel jour...!**

- Tu as raison, tout le monde n’était pas d’accord avec cette “une”... Mais pour cette histoire, la photo a fait l’info...

**- Comment est vendu le journal ?**

- Il existe un syndicat de vendeurs... Il faut y appartenir pour pouvoir prétendre obtenir des exemplaires à vendre. C’est une activité très contrôlée. Par contre, lorsque tu appartiens au syndicat, tu peux faire vendre toute ta famille.

- **J'ai rencontré en effet un vendeur de rue. Toute la famille était impliquée par la vente des journaux. Tu me confirmes que vous les leur vendez à 2,10 Bolivianos par exemplaire et que ceux qui restent sont pour eux ?**

- Ils doivent en effet les acheter tous les matins au prix de 2,10 Bolivianos. Ceux qui restent ne sont pas repris.

- **Le papier, il vient d'où ?**

- Le papier vient du Chili ; avant, il venait du Brésil. On a changé récemment de fournisseur.

- **Le grand format ne va pas être abandonné au profit du format tabloïd ?**

- Le format tabloïd a encore très mauvaise réputation en Bolivie. C'est le format des journaux à sensation comme "Gente". Pour la presse dite sérieuse, il convient d'utiliser un autre format... Pour l'instant, cet argument l'emporte, même si l'on est bien conscient que le tabloïd est plus pratique.

- **Vous publiez souvent des articles sur les activités populaires, sur la capacité des individus à trouver des ressources pour survivre. C'est un choix rédactionnel largement partagé ?**

- Notre journal cherche à s'intéresser au quotidien de la population de la ville. Or, le quotidien des cochabambinos, c'est souvent la débrouille. Les petits métiers, les activités informelles... Nous cherchons donc souvent à les mettre à jour. Mais je ne sais pas si tu as pu le remarquer, toujours dans un esprit de valorisation des efforts entrepris. Nous pensons qu'il s'agit là d'une richesse sociale dont le peuple bolivien n'a pas à rougir.

- **Très certainement. Mais comment sont perçus ses articles par les entreprises formelles qui vous financent par la publicité ?**

- Tu sais, l'informel n'est pas l'ennemi des entreprises formelles. Elles vivent avec... Et même, on peut dire qu'elles en profitent, en faisant sous-traiter une partie de leur activité par les entreprises informelles, qui proposent le plus souvent des coûts de production imbattables.

- **Comme dans le cas de Manaco !**

- Bien sûr, comme dans le cas de Manaco à Quillacollo.

Je venais d'avoir confirmation, ici, de l'étroite collaboration des entreprises formelles et informelles. Les politiques rédactionnelles sont souvent le reflet de l'évidence. Il ne faut pas compter sur les journaux pour innover mais on peut aller y lire ce qui appartient à la réalité acceptée par tous... Et en particulier, la réalité acceptée par le capital local.

## Institution. Interview n° 29

**Mercredi 2 août 2 000. “Entre Calle Bolivar y 25 de Mayo”. Centre ville. Cochabamba.**

**Chambre de commerce. Jaime : Directeur.**

**“Entre Calle Bolivar y 25 de Mayo”. Rencontre de Jaime.** Au début, je ne savais pas que Jaime était aussi directeur de la Chambre de Commerce de la ville, je ne le découvrirai que par la suite... En plein centre-ville, je tombe par hasard sur Marcelo, un ami sociologue qui me présente un de ses copains qui tient un magasin de parfum. Le genre de magasin qui affiche au delà de ses produits une certaine prétention commerciale. Immédiatement, la conversation s’engage d’autant que je sais qu’il existe une production de parfums qui passe en contrebande.. Ça me permet de rentrer directement dans le sujet :

**- Dis-moi, Jaime, tu me confirmes qu’il y a des parfums qui rentrent en Bolivie de manière illégale ?**

- Oui, la Bolivie a un marché officiel et un marché parallèle. C’est vrai aussi pour les parfums. Moi, depuis 20 ans je ne vends que des produits importés certifiés d’origine. Les clients le savent, ils viennent chez moi en toute confiance.

**- Tu as donc choisi d’avoir une activité formelle. Cela te revient cher d’être formel ?**

- Il me faut payer mes impôts, mes charges. Environ 250 \$ par mois. Mais au moins je suis légalement installé. Personne ne peut venir pour me chercher des histoires sur ce que je vends, sur ce que j’achète, tout est facturé, ma comptabilité est à jour. Il faut respecter le Droit. Notre pays a besoin d’activité formelle... Les impôts sont ensuite redistribués par l’Etat, c’est comme ça que nous pourrions avancer. Le commerce informel tue toute forme d’organisation collective. Les informels ne pensent qu’à eux, ils sont dans une stratégie individualiste.

**- Ils reprochent souvent à l’Etat de ne rien faire pour eux ?**

- Si l’Etat n’a pas d’argent, il ne risque pas de faire grand chose pour eux ! C’est vrai que le budget de l’Etat est faible, il ne peut pas entreprendre comme il le voudrait. Le budget d’un Etat doit être important pour impulser des travaux, des équipements collectifs. C’est comme cela que le pays peut avancer.

**- Pourtant, depuis quelques années, la politique de l’Etat n’est pas d’intervenir mais plutôt de laisser au marché le soin de prendre en charge le développement du pays !**

- C’est peut-être vrai, avec les différentes capitalisations des entreprises publiques, l’Etat s’est retiré de la production. Mais il a malgré tout besoin d’un budget suffisant pour maintenir un certain équilibre économique et social.

**- Tu as un discours très formel, tu sembles très au courant de tous ses problèmes économiques !**

- Je suis aussi Directeur de la Chambre de Commerce de la ville.

**- Ah, je comprends mieux...! C’est très bien, on pourra ainsi parler de beaucoup de choses. Dans la rue, ceux qui vendent des parfums de contrefaçon ou de contrebande te prennent une partie de ta clientèle, comment vois-tu le problème ?**

- Les gens courent un risque lorsqu’ils achètent un parfum dans la rue. Ce parfum est peut-être moins cher que le parfum importé mais il est loin de valoir l’original. Ils sont le plus souvent fabriqués au Paraguay. Je vais te donner un exemple : il y a quelques années, j’ai vendu un lot de parfum Lacoste de France. Mais ce parfum que mon importateur avait acheté à Panama était une contrefaçon...! Je me suis fait avoir. La bouteille, l’emballage étaient identiques mais le contenu était une contrefaçon !

**- Comment tu t’en es rendu compte ?**

- Panama est un pays de mafieux. En fait apparemment, même mon grossiste s’était fait avoir... C’est un copain qui m’avait acheté ce parfum qui me l’a ramené en me disant qu’il était douteux. Nous avons comparé avec un parfum que j’avais acheté en France et la comparaison ne laissait aucun doute !

**- La différence de prix est importante entre un vrai et un faux ?**

- Bien sûr. L’authentique te coûte 25 \$ et la contrefaçon autour de 5 \$. Pour une bouteille et une présentation souvent identique, tu peux avoir deux produits complètement différents.

**- Tu vends tout en dollar ?**

- Le plus souvent. Tu peux le voir, mes produits sont tous marqués en dollars. Notre système nous le permet mais si le client veut payer en Bolivianos, il n'y a pas de problème... Pour moi, c'est mieux de parler en dollars car je me réfère aux prix du marché international.

**- Comment tu expliques cette différence de prix ?**

- Ce n'est pas la même fabrication...! Les uns sont fabriqués à base d'essence naturelle et les autres, avec des essences chimiques. De toute façon, tu t'en aperçois de suite si tu les compares... Je vais te montrer...

**Il tend la main jusqu'à son étalage et me montre deux boîtes de parfum.**

Tu vois ça, c'est une imitation d'un Paco Rabanne qui vient du Paraguay. Il te dure 1 heure pas plus alors que le vrai te dure pour le moins 4 heures... Tiens, essaies !

Il me met un peu de parfum, un sur la main droite, un autre sur la main gauche... Il attend ma réponse... De toute façon, je ne vais pas le décevoir ! Il est vrai que les 2 parfums n'ont rien à voir entre eux... La présentation des 2 parfums est totalement identique mais effectivement ils sont très différents.

**- Tu as quand même des produits de contrefaçon, alors ?**

- Non... Un je n'en ai qu'un...! C'est pour montrer la différence ! Si tu regardes bien, en tout petit, il y écrit : "inspiré de la version de Paco Rabanne".

Il me montre avec le doigt où est noté cette phrase. Il faut en effet bien faire attention pour la remarquer !

**- Et qu'elle est la différence de prix entre les deux ?**

- Le vrai Paco Rabanne va te coûter 37 \$ et le faux quelque chose comme 5 \$.

En retournant la boîte, le prix de 37 \$ est en effet noté. Rien sur l'autre mais à priori elle n'était pas à vendre !

**- Tu as senti les effets de la crise ?**

- Oh oui...! Justement, je viens de faire le point sur les ventes du mois de juillet. La baisse du chiffre d'affaire est de 40 % par rapport au mois de juillet de l'année dernière ! Et pourtant, déjà l'année dernière n'était pas un bonne année. Les meilleures années, c'était il y a 7, 10 ans. Maintenant, ce n'est plus pareil ! Chaque année, c'est pire. Je m'en rends compte surtout à la période de Noël... Il y a une dizaine d'années, avec les bénéfices de la période de fête, je m'étais acheté une voiture... Cette année... ? Même pas des appuis-têtes...! Je ne me suis rien acheté...! Tout était pour couvrir les charges...! La crise, on la voyait venir. Il fallait s'y préparer... Dans tous les cas, la Bolivie devrait développer son potentiel touristique, c'est un pays très riche en diversité de paysage, avec un climat des plus cléments. Tu vois ici à Cochabamba... Je lui coupe la parole pour revenir au sujet...

**- Tu n'es pas tenté par les parfums de contrefaçon pour contrecarrer les effets de la crise ?**

- Non, non... Paradoxalement, malgré la crise, il existe toujours des clients pour les produits de qualité. J'ai décidé de fidéliser ma clientèle sur ce genre de produits. Pour moi, les effets de la crise sont limités, il y a toujours des gens qui auront de l'argent et ceux-là, ils veulent des produits de qualité. Ils veulent acheter en toute confiance.

**- Au niveau de la production de ces parfums de contrefaçon, tu me dis qu'ils viennent le plus souvent du Paraguay... Pourquoi les Boliviens n'en fabriquent pas ?**

- Les Boliviens ne sont pas de bons chimistes... Il faut maîtriser tout un ensemble de processus, ce n'est pas le cas dans notre pays. Il peut arriver de trouver sur le marché des copies qui viennent d'Angleterre pour 1 \$ seulement !

**- Même de Grande-Bretagne ?**

- Oui, même d'Europe, ça arrive, les contrefaçons !

**- Ça passe en contrebande ?**

- Avant, tout passait en contrebande. Maintenant, avec la nouvelle loi, les frontières sont plus hermétiques. Ils ont fait venir des experts des Etats-Unis, d'Europe pour mettre au point des techniques de contrôle douanier. C'est comme ça que l'on peut arrêter les problèmes de ce pays, c'est de cette façon que l'on pourra sortir du sous-développement.

## Institution. Interview n° 30

### **Mercredi 23 août 2 000. Mairie. Cochabamba. Secrétaire général**

**Cela fait 4 fois que je cherche à rencontrer le Maire de la ville.** Mais à chaque fois, un problème urgent l'empêche d'honorer son rendez-vous... En désespoir de cause, je décide de rencontrer le secrétaire général de la Mairie. Bureau spacieux, multitude de papiers. L'administration semble déborder sur son espace vital. Comme il semble très occupé, je lance le débat immédiatement sur la question centrale :

#### **- *Quelle est la politique de la municipalité en ce qui concerne le secteur informel ?***

C'est un sujet qui nous préoccupe beaucoup. En effet, l'informel envahit nos rues, nos entreprises, nos marchés... C'est pour la ville de Cochabamba et d'ailleurs pour tout le pays et même tout le continent un sujet de préoccupation. Les vendeurs s'approprient physiquement les rues, les trottoirs de notre ville... Les difficultés économiques et sociales sont telles que chacun va chercher à trouver des ressources comme il le peut. Maintenant, notre rôle est de maintenir un fonctionnement normal de la cité. Il existe donc souvent des conflits entre le monde de l'informel et les services de la Municipalité. Il faut dire que souvent les problèmes de l'informalité dépassent souvent le cadre de la Municipalité. Ils naissent dans le sous-emploi, la désoccupation, ils sont le reflet des phénomènes migratoires... Ils naissent donc souvent hors du contexte municipal. En tant que phénomène de société, il est très difficile pour l'équipe municipale de Cochabamba de trouver des solutions efficaces. Quoiqu'il en soit, nous avons essayé de mettre en place une politique qui se développe sur deux fronts :

Dans un premier temps au niveau des commerçants. Nous avons lancé ce que l'on appelle une politique de décentralisation des marchés de consommation. Se sont multipliés les marchés de quartier, par exemple, le marché paysan de la lagune Alalay... Le Maire, en 1993, avait fait la proposition d'un grand centre commercial populaire sur le lieu du marché San Antonio. Un grand édifice de trois étages où tous les commerçants auraient pu se regrouper tout en laissant la libre circulation des personnes et des véhicules. Or, une étude de marché a démontré qu'il n'existait pas de volonté des commerçants de se regrouper ainsi... Ils préfèrent s'étendre horizontalement que verticalement... La réponse était claire. Par ailleurs, nous avons cherché à mettre en place des "*ferias* locales franches". Durant les fins de semaine ou les jours fériés, des *ferias* décentralisées pourraient permettre d'échanger les produits et en même temps, décongestionner le centre de la ville. Cette politique a bien marché, elle a permis à de nombreux producteurs de présenter leurs produits et aux consommateurs de trouver des productions de qualité à bon marché près de leurs lieux de vie. Ça ne résout pas le problème de l'informel mais ça l'éloigne du centre-ville. Le centre regroupe tout, la place principale, les banques, les administrations, les commerces formels... mais aussi tous les problèmes, ils y sont plus aigus. C'est une des caractéristiques du monde citadin en Bolivie. Il faut donc décentraliser...

Le téléphone se met à sonner. Il laisse faire et continue à parler.

...Il faudrait en priorité, résoudre le problème de San Antonio. Là, la situation est grave et souvent conflictuelle, mais le contrôle de l'activité commerciale n'est pas facile. Il faudrait contrôler les permis, les patentes, les "*centajes*" mais ce n'est pas facile... Ça dépasse souvent la capacité de la Municipalité.

Le téléphone se remet à sonner. Il laisse faire encore une fois.

...Il existe à ce niveau une relation de réciprocité. Si on laisse faire, si on tolère l'informalité commerciale en retour les commerçants se tiennent tranquilles mais si on cherche à intervenir, là ça devient conflictuel, réellement conflictuel... alors ? Le problème est délicat... De toute façon, c'est un problème qui dépasse les compétences de la seule Municipalité, c'est devenu un problème de société, un vrai problème de société. Son téléphone portable se met à son tour à sonner. Là, il répond sans attendre... Quelques minutes après, je poursuis :

#### **- *Quel est le nombre approximatif de commerçants informels dans la cité ?***

Llena C. – « *Stratégie d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social : le cas de la ville de Cochabamba en Bolivie* ».

- Environ 80 000, 100 000 commerçants informels...
- **S'ils payaient tous le "centaje" cela représenterait une somme importante pour la Mairie. 1 Boliviano multiplié par 80 000, c'est 80 000 Bolivianos par jour... !**
- Le problème est que c'est difficile de les faire payer tous... Certains ne veulent pas s'y soumettre, il nous faudrait plus de fonctionnaires mais on ne pourrait pas les payer... De plus, on est en train de travailler sur une enquête qui tendrait à montrer que des agents municipaux de Quillacollo prélèvent des "centajes" sur des commerçants installés sur la municipalité de Cochabamba. C'est un problème complexe, la Municipalité a cherché à s'y attaquer mais les solutions ne sont pas faciles. Cela dépasse souvent nos compétences, c'est devenu un véritable phénomène de société.
- **Quel était l'autre type de politique engagé par la Municipalité ?**
- Oui, ce n'est plus au niveau des commerçants mais des producteurs de l'informel. Manfred, le Maire constitutionnel avait eu l'idée en 1998, de créer un parc de micro-entreprises. La Municipalité a signé un accord avec de nombreuses micro-entreprises pour déplacer leur activité dans une zone particulière qui pourrait s'appeler micro-parc industriel. Les micro-entreprises pourraient y trouver des terrains gratuits, des prêts à taux bonifiés, des facilités de gestion... Des économies d'échelle...
- **Une sorte de pépinière d'entreprises ?**
- C'est cela une sorte de pépinières d'entreprises.
- **Ce ne serait pas une façon de les formaliser ?**
- Certaines se formaliseront sûrement, mais d'autres pas... L'essentiel est de les mettre en situation de développer des emplois, générer des revenus pour permettre à cette ville de sortir de la crise économique et sociale qu'elle connaît.
- **Est-ce que les micro-entrepreneurs sont réellement intéressés ?**
- Effectivement, on a bien l'impression qu'il y a pour l'instant peu d'intérêt pour cette proposition... Depuis que l'accord a été signé, rien n'a avancé... Les producteurs de l'informel sont mal organisés, selon les secteurs d'activité, les micro-entreprises n'ont qu'une durée de vie très limitée. Ils n'ont pas de représentants fiables pour faire avancer les discussions. En un mot, ce sont des partenaires fragiles et souvent peu représentatifs.
- **Comment expliquer un tel développement de ce secteur d'activité ?**
- On peut expliquer le développement de ce secteur, à mon sens, par le manque d'interventions de l'Etat, des institutions publiques... Le marché génère des exclus, ils doivent trouver des ressources. Sans capital, ils se lancent, c'est leur seule solution dans des stratégies informelles. Et cela se transforme ensuite en pratiques qui vont déstabiliser le pouvoir de l'Etat, des institutions publiques qui auront bien du mal ensuite à enrayer le problème. Les activités informelles naissent souvent par absence d'Etat et se transforment en pratiques qui remettent en question son pouvoir...
- **Elles sont donc dangereuses à terme pour le pouvoir institutionnel ?**
- En effet, elles me semblent dangereuses à terme pour le pouvoir en place.

## Institution. Interview n° 31

**Mercredi 23 août 2 000. Préfecture. Cochabamba.**

**Hazzel Rojas, chef de l'unité de promotion productive de la Préfecture**

**Rencontre de Hazzel Rojas, chef de l'unité de promotion productive de la Préfecture.**

José Orías est en ce moment le préfet de Cochabamba. C'était un des tenants de la ligne dure de la répression lors des émeutes de l'eau en avril dernier. Membre de l'ADN ("*Alianza Democrática Nacional*", le parti du Président Banzer), il en est l'un des leaders nationaux... Comment est perçu le secteur informel, quelles sont les politiques mises en oeuvre pour permettre son développement, comment les acteurs institutionnels perçoivent-ils l'existence de ce type d'activité ? Autant de questions que je me pose et que je dois poser aux institutions concernées. Je vais commencer par la préfecture. Rencontre :

**- A combien estimez-vous l'importance du secteur informel à Cochabamba ?**

- Il est bien entendu délicat de chercher à chiffrer l'importance du secteur informel. Puisque par définition, il est souterrain, non déclaré. Quoiqu'il en soit, il représente une telle importance productive dans notre ville qu'une étude de nos services a cherché à mieux en connaître la teneur. On l'estime à 68 % du PIB de la ville.

**- Et au niveau du nombre d'entreprises ?**

- A Cochabamba, il y a environ 300 entreprises du secteur industriel formel. Je laisse de côté les commerçants. Et environ 5 000 petits producteurs informels dans ce même secteur d'activité. Ce sont souvent des unités productives familiales, la production se réalise à l'intérieur de la maison et demande la participation de tous les membres de la famille. Il faut rajouter 1 000 micro-entreprises, qui ont un recrutement plus élargi et une activité productive plus importante.

**- Là aussi, c'est une estimation... ?**

- Oui, c'est une estimation car le secteur sur lequel tu travailles est très fragile. Il évolue en fonction de la situation économique et sociale. Les actifs de l'informel abandonnent vite si cela ne marche pas et se lancent dans une autre activité s'ils sentent que le marché évolue... C'est un monde très flexible, très dynamique, c'est souvent le monde de la survie, il faut donc s'adapter au marché et même si possible, le devancer.

**- Quelles sont les caractéristiques sociales des actifs de l'informel ?**

- A Cochabamba, les actifs de l'informel sont majoritairement des migrants. Ils sont originaires d'Oruro, de Potosí, du Valle Alto, de l'Altiplano Paceño... Ils reproduisent à l'intérieur de leurs communautés les valeurs communautaires de leurs villages, de leurs régions. Ils travaillent souvent en famille et de nombreuses heures par jour.

**- A ce propos, est-ce que l'on peut parler d'exploitation familiale ?**

- Je ne pense pas car le chef de famille travaille lui aussi. Et souvent plus durement encore que les autres membres de la famille. On est ici dans des stratégies de survie. Le foyer familial est le cadre de la production, de la commercialisation. Trouver de l'argent pour survivre est la préoccupation essentielle de tous les membres de la famille.

**- L'activité informelle de la ville est très liée à l'activité formelle. Comment se sont répercutés les effets de la crise économique sur les activités informelles de Cochabamba ?**

- Effectivement, formel et informel sont intimement interdépendants. Le secteur informel a besoin du pouvoir d'achat du secteur formel pour fonctionner. La crise qui s'étend depuis trois ans en Bolivie a fortement pénalisé l'activité informelle. Elle s'explique par la lutte contre le narcotrafic qui a fortement réduit les liquidités dans la région de Cochabamba, par le retrait de l'Etat qui a laissé au marché le soin de réguler la société, par la crise des pays voisins et en particulier le Brésil... Nous avons fait une étude récemment sur le secteur informel textile de la ville. On a pu constater que les exportations de jeans informels vers le Brésil avaient fortement chuté. En effet, avec la crise, les Brésiliens ont fermé les frontières au textile bolivien. L'activité textile informelle à Cochabamba a dû s'adapter. Les plus grosses micro-entreprises se sont déplacées en Argentine. Elles y ont reproduit le mode de fonctionnement qui leur avait assuré jadis le succès. Les plus petites sont restées et se sont adaptées aux nouvelles conditions du marché.

**- Au niveau de la Préfecture, quelles sont les mesures qui sont prises pour faciliter l'activité des micro-entreprises du secteur informel ?**

- Nous devons mettre au point régulièrement un Plan de Développement de la ville. Le dernier Plan élaboré en 1997 ne reconnaissait pas l'existence de la micro-entreprise informelle... Les projets mis en place ne visaient que les entreprises du secteur formel... Or, le dernier Plan de Développement que nous venons de présenter et qui sera mis en vigueur à partir du mois prochain tient compte de la réalité productive informelle. C'est la véritable caractéristique du capitalisme bolivien. C'est une chance de posséder des entrepreneurs aussi dynamiques, aussi flexibles, aussi aptes à s'adapter aux marchés. Il faut tenir compte de ce particularisme et faire en sorte qu'il se développe. Il est en ce moment le seul à fournir des emplois, à créer de l'activité. C'est une potentialité importante, c'est le capitalisme à la bolivienne. Dans le nouveau Plan, la micro-entreprise sera une priorité.

**- Le secteur informel a eu du mal à se faire reconnaître, pourquoi ?**

- Ce n'est pas un groupe de pression. Comme ils sont très nombreux et par définition clandestins, ils ont du mal à se regrouper, à former des syndicats. Selon leur logique, ils préfèrent souvent travailler isolément. Il nous faudrait faire un effort pour les aider à se fédérer...

**- Peut-être les aider à se former ?**

- Oui, sûrement. Mais il faudrait qu'il y ait aussi un effort de la part des institutions. Il est arrivé que certains d'entre eux demandent des entretiens au Préfet... Il ne les reçoit pas...

**- Comment ça, il refuse de les recevoir mais pourquoi ?**

- Il leur répond que ce ne sont pas des interlocuteurs représentatifs. Avec le nouveau Plan, j'espère que les choses vont changer.

**- Aujourd'hui, quelles sont les priorités du budget de l'Etat à Cochabamba ?**

- Environ 60 % du budget est consacré aux infrastructures collectives : routes, chemins, voirie... Environ 20 % à l'arrosage et aux investissements agricoles surtout dans le Valle Alto pour les plantations de maïs, et les 20 % qui restent sont pour l'éducation, la formation et la santé. Selon les priorités affichées par le nouveau Plan, le soutien à la micro-entreprise et au secteur informel deviendra réalité.

**- Cela prendra quelles formes ?**

- Par exemple, les taux d'intérêts pratiqués pour les micro-entreprises sont trop élevés. Ils s'élèvent entre 20 et 30 % selon les garanties proposées ou selon l'activité de l'entreprise. Alors que pour les entreprises formelles, le taux est bien plus bas.

**- Il est de combien ?**

- Pour les entreprises formelles, si le crédit est supérieur à 30 000 \$, le taux d'intérêt est compris entre 12 et 13 %. La différence est énorme... Nous avons mis en projet de créer un fonds de roulement qui permettrait de dégager des capitaux à faible taux d'intérêt pour faciliter l'investissement des micro-entrepreneurs. Pour alimenter ce fond, je suis allée personnellement plaider la cause de la micro-entreprise à la Banque Mondiale. On m'a répondu que les pauvres n'avaient pas d'initiatives entrepreneuriales et qu'il valait mieux oublier le projet... !! Silence de quelques secondes... Je reprends :

**- J'ai remarqué que la concurrence peut-être très forte entre les producteurs ou les commerçants du secteur informel, il n'y a guère que la famille qui reste encore le lieu d'expression des valeurs communautaires. Tu es d'accord avec cette idée ?**

- La famille est effectivement l'un des derniers lieux d'expression de la solidarité communautaire. Mais il faut aussi considérer que les effets de la crise ont été très importants et qu'ils ont fragilisé l'équilibre familial. On voit beaucoup d'enfants, d'adolescents seuls dans les rues. Le nombre de familles monoparentales progresse, les hommes doivent souvent quitter le foyer pour trouver des revenus hors du pays ou dans les villes de Bolivie. La famille bolivienne a fortement souffert des effets de la crise.

**- La réforme de la loi de douane a-t-elle fortement participé à la crise de l'activité informelle ?**

- Il est certain que les choses ont changé depuis. Avant, on peut dire que toutes les entreprises, qu'elles soient formelles ou informelles, possédaient des produits d'importation, de contrebande. Sur 10 camions qui rentraient dans le pays, 2 étaient déclarés et 8 passaient en fraude. Tout le monde y trouvait son compte, les producteurs, les consommateurs, les douaniers. Il n'y avait que l'Etat qui ne s'y retrouvait pas, les impôts, les taxes ne rentraient pas. Depuis la nouvelle loi de douane, les choses ont un peu changé. Mais les frontières de ce pays sont tellement grandes, qu'il est bien difficile de les surveiller toutes...

**- Souvent, les actifs de l'informel se plaignent du niveau des prélèvements, c'est l'explication la plus avancée pour justifier leur situation... Ils s'élèvent à combien exactement ?**

- Ils s'élèvent environ à 30 % du chiffre d'affaires.

*- Il existe souvent aussi une grande désillusion quant au pouvoir politique... A quoi bon payer pour un Etat qui n'entreprend rien pour nous... C'est souvent la réponse qui est donnée... Ça me semble dangereux pour la jeune démocratie bolivienne. Qu'est-ce que tu en penses ?*

- Il y a en effet une forte déconnexion entre le peuple et le pouvoir institutionnel. L'échec des politiques entreprises ces dernières années n'ont pas permis de renouer le lien entre le peuple et les pouvoirs en place. C'est difficile aujourd'hui de restaurer la confiance.

## Institution. Interview n° 32

**Lundi 4 septembre 2 000 Ministère du travail. Avenue Busch N° 2 005. La Paz. Rencontre du vice-ministre de la micro-entreprise : Luis Felipe Hartmann, Vice-ministre de la micro-entreprise. La Paz, avenue Busch N° 2 005 au Ministère du Travail.**

Grâce à l'intervention du député Emigdio Flores, je peux, quelques heures avant de quitter le pays, m'entretenir avec le vice-ministre de la micro-entreprise : rencontre.

***- En ce qui concerne la micro-entreprise, quelle est la politique du gouvernement actuel ?***

- Le gouvernement actuel considère la micro-entreprise comme inadaptée aux règles normatives des entreprises classiques. Le secteur de la micro-entreprise s'est fortement développé à partir de 1985 et a fonctionné de manière totale ou partielle dans l'informalité. De toute manière, on peut dire qu'il y a toujours eu des activités informelles, mais ce qui caractérise la situation actuelle, c'est la rapide expansion de ce type d'activité... Aujourd'hui, nous avons perdu le contrôle de ces activités. C'est de cette perte de contrôle que vient le concept d'informalité. Il s'agit d'une économie non comptabilisée, souterraine. Cette économie non officielle pourrait être oubliée des statistiques et des politiques de développement ; or, elle a pris une telle importance aujourd'hui en terme d'emploi, par exemple, que l'on ne peut plus la laisser pour compte. Il convient de réformer les critères de formalisation des entreprises. Il faut faciliter les contraintes de formalisation et offrir un ensemble de mesures favorables à l'installation et au développement des entreprises formelles. Il faut rendre la formalisation attractive. Le chemin de la formalisation est souvent long et difficile. Il faut le faciliter par tout un ensemble de mesures incitatives. Nous avons proposé la création d'un Registre Unique de Contribuable ou RUC qui permettrait facilement de s'inscrire pour obtenir une légitimité officielle et accéder à un ensemble de facilités administratives et financières...

***- Par exemple ?***

- Par exemple, il faudrait faciliter l'accès au crédit par des taux d'intérêt inférieurs, baisser les coûts de certains services par des économies d'échelle, créer des synergies entre micro-entrepreneurs... La formalisation des activités permettrait de reconnaître la légitimité de l'entreprise et faciliterait l'accès au crédit.

***- A combien peut-on évaluer l'importance du secteur informel en Bolivie ?***

- Selon nos services, le secteur informel occuperait 85 % de la population active du pays et produirait 24 % du PNB. Cela montre à la fois son importance et la faiblesse de sa productivité. Cette faible productivité s'explique en partie par le manque de capital financier et technique et l'absence de formation. Nous avons cherché à former les microentrepreneurs... Mais comment les contacter... ? Grâce au RUC, on pourrait avoir une liste fiable des micro-entreprises pour orienter les formations et les politiques de développement. Ce registre pourrait être tenu par l'administration locale ou par une institution créée à cet effet.

***- En enquêtant dans ce milieu, j'ai rencontré beaucoup d'abus. Des entreprises où les employés travaillaient durant de nombreuses heures par jour, dans des conditions peu respectueuses du droit des travailleurs. Le rôle de l'Etat ne serait-il pas aussi de veiller à un meilleur respect du Droit du Travail ?***

- Tu mets ici en avant l'absence de règles adaptées pour ce secteur d'activité. Le code du travail n'est, en effet, pas du tout adapté à la réalité productive informelle. Dans un atelier informel, le patron est souvent considéré comme le Maître. Quand on parle avec les micro-entrepreneurs, ils nous disent qu'en plus de donner du travail, ils communiquent aussi un savoir-faire, des connaissances... Ils se refusent à rentrer dans le Code du Travail applicable aux entreprises formelles. Le Code du Travail ne correspond en rien à la réalité productive de la plupart des micro-entreprises du pays. Si nous ne mettons en avant que les sanctions, nous avons peu de chances que les micro-entrepreneurs cherchent à se formaliser. Nous devons insister sur les avantages à la formalisation : la reconnaissance institutionnelle, la formation, des services moins chers et plus performants...

***- J'ai rencontré par ailleurs, chez les micro-entrepreneurs, une grande clairvoyance du marché, une capacité à s'adapter à l'évolution de la demande remarquable. Et en même temps, avec le manque de***

**liquidité, une sorte de prolétarisation des micro-entrepreneurs. La crise économique des pays voisins n'a pas arrangé les choses... On est souvent face à des entrepreneurs innovants, des entrepreneurs schumpétériens mais les circonstances économiques et sociales ne sont guère favorables... !**

- Effectivement... La concurrence est souvent très forte. Le capitalisme informel est souvent de concurrence pure et parfaite. Les activités sont sans régulations étatiques. Les revenus sont souvent réduits et ne permettent pas l'accumulation...

**- La production est égale à : travail + capital et la plus-value est souvent à un niveau minimum, au point que l'on peut parler de prolétarisation des entrepreneurs de l'informel. Que pourrait faire l'Etat dans ce domaine ?**

- Depuis 1985, l'Etat a développé une politique de gestion de la pauvreté. Il ne cherchait pas à la solutionner. Toutes les politiques qu'il a essayées de mettre en place étaient des politiques de gestion de la pauvreté. Il fallait assurer la reproduction de l'appareil productif, rien de plus. Le secteur informel était perçu comme un ensemble d'activités gestionnaires de la pauvreté. Lorsque nous sommes arrivés au pouvoir, nous avons voulu reconnaître l'importance de ce secteur. Nous avons créé il y a 3 ans, un vice-ministère de la micro-entreprise. La première année, nous n'avons guère d'expérience dans ce domaine ; nous avons surtout travaillé sur le micro-crédit. Il fallait codifier les institutions de micro-crédit. La deuxième année, nous avons un peu plus considéré le secteur informel comme une source d'emploi en valorisant la création de micro-entreprises. Et depuis cette année, j'ai essayé d'impulser un changement de politique vers une analyse plus globale du secteur informel. Il ne faut plus considérer la micro-entreprise comme un secteur de gestion de la pauvreté mais comme un secteur productif capable de contribuer à la création de richesses économiques et sociales. Nous allons chercher à reconnaître les entreprises informelles, à les formaliser.

**- Comment les formaliser ?**

- En facilitant les inscriptions au RUC. En créant des zones de productions centralisées, des parcs de la micro-entreprise et de l'artisanat. En développant la productivité du capital humain des entreprises informelles grâce à la formation. En accédant plus facilement au crédit, il faut développer la capacité productive des micro-entreprises... Comment peut-on être productifs lorsque l'on produit dans sa propre maison d'habitation, dans sa propre chambre. Tu as dû voir ça en enquêtant...!

**- Oui mais ne peut-on pas penser que la logique productive des entreprises informelles n'est pas la même que celle des entreprises formelles ? En cherchant à les formaliser, n'allez-vous pas les mettre en difficulté, voire les tuer ?**

- Oui, certainement... La logique de l'économie informelle est différente. Elle ne rentre pas dans les schémas classiques du développement économique rationnel. Elles sont un pont entre la rationalité économique et les politiques sociales. Par ses caractéristiques propres : elle est souvent d'origine familiale, issue des quartiers populaires... Elle parvient à combiner la production économique et à maintenir une cohésion sociale. Pour nous, le défi est de tenir compte des caractéristiques économiques et sociales de ces entreprises. Ce ne sont pas des entreprises uniquement issues d'une logique économique, elles ont aussi une logique sociale. Je ne crois pas que l'on pourra convertir une micro-entreprise en entreprise recherchant uniquement le profit. Il faudra toujours tenir compte de sa particularité sociale, voire familiale. C'est un défi à relever...

**- Peut-on dire que l'entreprise informelle a réussi l'hybridation entre l'économique et le social ?**

- C'est certain... ! Il faut partir de cette particularité et chercher non pas à la détruire mais à la renforcer. Il faut donner une légitimité à l'entreprise informelle pour qu'elle accède plus facilement au crédit, à la formation, à la productivité. Si les conditions économiques et financières s'améliorent, la fonction sociale de la micro-entreprise s'en trouvera renforcée. Il faut travailler dans ce sens. Si un micro-entrepreneur travaille dans l'informalité, son autoestime est peu élevée ; par contre, s'il se formalise, il retrouve une reconnaissance collective. Le tissu industriel peut alors se développer...

**- Dans tous les pays d'Amérique latine, le secteur informel est une réalité importante. Comment l'expliquer ? Le modèle occidental ne semble pas fonctionner, l'informalité ne serait-elle pas l'originalité du capitalisme latino-américain ?**

- C'est en tout cas un capitalisme social, que les Européens ont aussi cherché à développer. Un capitalisme social de marché.

**- Cela appartient à l'identité sociale du pays. Les valeurs communautaires des peuples andins enrichissent le lien social et donnent au développement du pays une identité bien singulière !**

- Comme tu le dis, cela appartient à la richesse socioculturelle de notre peuple...

## Institution. Interview n° 33

### **Mardi 29 août 2 000. Rue Bolívar. Cochabamba Eglise catholique Federico Aguiló. Jésuite**

**Aujourd'hui, c'est l'anniversaire de la promulgation du décret 21 060.** En effet, le 29 août 1985, le gouvernement de Victor Paz Estenssoro va marquer le début de la "Nueva Política Económica" : plus de flexibilité et de précarité du travail, démantèlement des entreprises d'Etat et relocalisation des mineurs... Ce mardi, une manifestation est organisée autour de la Place du 14 septembre. Des banderoles, des écriteaux hostiles au gouvernement et aux institutions internationales, des drapeaux des communautés indiennes et une multitude de manifestants ont pris place pour écouter le discours des leaders syndicaux au balcon de la "Central Obrera Departamental". Le discours est violent contre le libéralisme, contre la mainmise des Etats-Unis et des instances internationales. Les attaques contre le gouvernement en place tournent autour de la corruption, de la manipulation de la classe laborieuse. Chaudes ambiances autour de la Place.

A quelques mètres de là, dans la rue Bolívar, se trouve la résidence de Federico Aguiló, jésuite. Il est aussi sociologue, professeur à l'Université San Simón de Cochabamba. Par ailleurs, il est membre de l'Assemblée Permanente des Droits de l'Homme de la ville. Personne d'expérience (80 ans) et d'engagement politique, il est très connu dans les milieux progressistes de la ville. Ce sera mon interlocuteur pour m'expliquer qu'elle a été ou qu'elle est la position de l'Eglise catholique en ce qui concerne les activités populaires. La rencontre a lieu dans une petite pièce qui doit servir de parloir aux jésuites qui reçoivent des visiteurs :

**- J'ai lu dans "Cuarto Intermedio" un article que vous avez écrit autour des activités informelles de la ville de Cochabamba. Article très intéressant que vous avez intitulé Canchabamba. Vous pouvez me le commenter ?**

**- Mum ! !..Tu m'excuses, je vais fumer...**

Il allume une cigarette. Court silence... Puis, il reprend :

- Lorsque je suis arrivé ici, en 1953, Cochabamba n'était qu'un village. Sa croissance, son développement ont été spectaculaires. Après le décret 21060, les mineurs relocalisés ont rejoint les paysans qui quittaient les campagnes pour la ville. De Potosí, de Oruro ou du Valle Alto, des familles entières sont arrivées sur la ville. Il a fallu les loger... Il a fallu qu'ils trouvent de quoi gagner leur vie. Quand on n'a pas de capital de départ et que l'on ne trouve pas de travail dans les entreprises officielles, on va créer sa propre activité commerciale. Nombreux sont ceux qui vont devenir commerçants de l'informel. Au point que la Cancha est devenue une véritable institution de plus de 80 000 commerçants... Ce texte dont tu parles, je l'ai écrit il y a peu de temps... Tu l'as lu, c'est bien...!

Puisqu'il me tutoie, j'en profite pour le tutoyer aussi.

**- Comment tu as atterri ici, je crois que tu n'es pas né à Cochabamba ?**

- Je suis né à Mallorca. J'ai fait mes études dans l'Action Populaire à Paris. Quand j'étais jeune, j'étais déjà très contestataire. Je ne vais pas te raconter ma vie mais j'ai été viré de l'Université Catholique de Madrid... Puis, je suis venu en Amérique latine au début des années 50... A Cochabamba, j'ai participé au mouvement ISAL : "Iglesia y Sociedad en America latina". Mouvement social de l'Eglise qui est né à La Paz, avec une forte activité dans la ville de Cochabamba. Ce mouvement s'appuyait sur la théologie de la libération. Mais le pouvoir en place aidé par les américains et l'Eglise officielle voulu s'attaquer à notre mouvement. En 1969, un congrès de ISAL, qui a eu lieu d'ailleurs à Cochabamba, a divisé officiellement l'Eglise en deux : une partie qui se réclamait du peuple qui était d'ailleurs très active et qui publiait des articles, des ouvrages... Qui développait aussi des idées progressistes et libératrices dans les sermons de la messe du dimanche... Ce mouvement s'appuyait sur les mineurs, sur les plus démunis de ce pays. Mais le pouvoir nous a mené la vie dure... Court silence. Il en profite pour tirer sur sa cigarette. Puis il poursuit : ils ont tué Luis Espinal qui était lui aussi jésuite et chef charismatique de notre mouvement et Mauricio Lefebvre qui était l'idéologue des mineurs... On nous appelait les curés rouges. Et une autre partie qui est restée fidèle au pouvoir, à Rome... C'était avant tout les dirigeants du Séminaire. Ils voulaient nous excommunier, nous mettre hors de l'Eglise. Ils nous ont envoyé la Police pour nous obliger à l'exil... Ils m'ont tellement pourchassé que j'ai dû me réfugier à l'ambassade d'Espagne à La

Paz puis regagner l'Espagne. Je suis revenu en Bolivie quand il y a eu l'amnistie... Tout en écrasant sa cigarette, il rajoute :

Tu vois, il y a donc eu une profonde polarisation de l'Eglise entre les Progressistes et les Conservateurs. D'ailleurs, la répression a été telle que bon nombre de mes amis jésuites ont abandonné le sacerdoce et se sont mariés... Après un court silence, il rallume une cigarette, j'en profite pour lui poser une autre question :

**- Cette polarisation n'a plus l'air d'exister puisque j'ai vu il y a peu de temps une fête religieuse où l'armée, le pouvoir politique et l'Eglise défilaient en même temps...!**

- Oui, cette polarisation idéologique n'existe plus aujourd'hui. Nous, on pensait et on pense toujours d'ailleurs, que l'on doit pouvoir donner autre chose que la charité aux pauvres de ce pays. Nous sommes encore quelques-uns à prendre position pour le peuple. L'Eglise conservatrice a cherché à se rapprocher du pouvoir économique et politique. Il y avait une période où dans les années 70, l'Eglise ne défilait pas avec le pouvoir. Mais maintenant, c'est terminé...

**- Il y a eu une récupération des croyances traditionnelles du peuple inca par l'église catholique. Comment tu l'expliques ?**

- Le peuple inca possédait ses propres croyances. L'Eglise catholique s'est imprégnée de tout cela et a produit une relation au divin adaptée à la population andine. A quoi bon rejeter la Pacha Mama, il était préférable de l'adapter.

**- Quelle a été la position de l'Eglise lors de la guerre de l'eau ?**

- Lors de la guerre de l'eau, nous étions au côté du peuple.

**- Toutes les composantes de l'Eglise ?**

- Oui, la plupart.

**- Et l'Assemblée des Droits de l'Homme, comment est-elle née ?**

- La création de l'Assemblée des Droits de l'Homme a été une réponse à la situation politique de l'époque. Elle s'est créée en 1976 sous le gouvernement de Banzer. C'était une véritable nécessité... Il existe une Assemblée Permanente dans toutes les grandes villes du pays. Une des plus importantes et des plus dynamiques est celle de Cochabamba. Nous avons 3 commissions :

- une travaille sur la condition humaine dans le Chaparé. La zone est tellement sensible qu'avec cette politique d'éradication de la coca, les militaires ont tendance à abuser de leurs pouvoirs,
- une autre travaille dans les quartiers marginalisés de la ville,
- et une autre à la prison...

**- Dans les quartiers marginalisés, vous êtes en contact avec l'économie informelle, quelle est votre position ?**

- Dans les quartiers populaires, les activités informelles sont majoritaires. C'est le plus souvent la seule façon de gagner de quoi répondre aux besoins primaires. Nous appuyons évidemment toutes les tentatives pour permettre à chacun de trouver sa dignité. Mais avec la crise, les micro-entrepreneurs se sont fortement prolétarisés pour arriver à poursuivre leur activité. L'exploitation des salariés s'est accrue à cause de la crainte de perdre le travail. Les conditions sociales se sont fortement détériorées durant ces dernières années.

**- Au cimetière, j'ai vu des enfants prier contre une petite pièce de monnaie, qu'est-ce que tu en penses ?**

Avec le mégot de l'ancienne, il rallume une nouvelle cigarette. Puis il me répond :

- Je crois que je suis en train de t'enfumer...! Il faudrait peut-être ouvrir la fenêtre...

**- Non, non...! Ce n'est pas grave, de toute façon, je ne vais pas abuser de ton temps.**

- Oui, pour répondre à ta question, c'est en effet une croyance de type colonial. Les enfants seraient plus purs, la prière venant d'eux serait moins chargée de péchés. Cette pratique s'est développée avec la crise. Il y a de plus en plus d'enfants qui proposent ce genre de service.

**- Le pouvoir des femmes est très important dans la société cochabambina. Comment tu l'expliques ?**

- Le pouvoir des femmes est important, en effet...! Mais ce pouvoir s'exprime prioritairement dans le domaine économique. Pas dans le domaine social ou politique. Les femmes sont souvent marginalisées dans des groupes de pression purement féminins. Elles interviennent peu dans des assemblées mixtes. La société bolivienne est encore très fragmentée.

En sortant, la manifestation se poursuit... La place du 14 septembre est encore pleine de manifestants qui, drapeaux ou panneaux à l'épaule, continuent à occuper le lieu tout en discutant entre eux.

## Institution. Interview n° 34

### **Jeudi 31 août 2 000. Passage Warisata. Avenue Circunvalacion entre la rue Santa Cruz et la rue Potosi. CERES. Centre d'Etudes Economiques et Sociales**

**Au CERES. Passage Warisata sur l'Avenue Circunvalacion entre la rue Santa Cruz et la rue Potosi.** Durant le mois de juin, j'avais déjà passé une journée dans ce centre de recherche spécialisé sur les questions de société. Sans peur de se tromper, on peut dire que Roberto Laserna est l'un des spécialistes du secteur informel et du développement durable dans la cité. J'avais eu l'occasion de l'écouter lors des réunions organisées par la municipalité autour du projet de développement participatif. Il se trouve qu'il travaille dans ce centre, cela me donne l'occasion d'y retourner le 31 août. Rencontre :

**- A ton avis, quelle est la meilleure entrée pour saisir la réalité informelle ?**

- A mon avis, la meilleure entrée est la famille, mais pas la famille nucléaire de type occidental... La famille élargie aux parrains, aux amis, aux " *compadres* "... au village et même au quartier... Le concept de famille est flexible, il n'est pas exclusivement centré sur les liens de consanguinité, il déborde du champ familial au sens strict pour s'ouvrir à une réalité beaucoup plus complexe qui tient compte du contexte social et culturel.

**- Mais cette même famille peut être par moment le lieu de l'exploitation productive ?**

- Oui, tu as raison... Cette même famille qui est le lieu où se maintiennent le mieux les valeurs de solidarité est aussi le domaine où l'exploitation productive est la plus forte. Surtout dans la sphère informelle... Je connais de nombreux cas de jeunes campagnards qui sont attirés vers la ville par des parrains peu scrupuleux et qui sont mis au travail dans des conditions souvent dégradantes. Parce qu'il a permis au jeune de sortir de sa condition de rural, le parrain se permet de le faire travailler très dur, en contrôlant ses sorties, ses dépenses... Le salaire est souvent très faible et les conditions de travail impossibles.

**- Par ailleurs, il m'est apparu que l'entrepreneur informel ne roulait pas sur l'or. Il utilise le plus souvent son habitation pour développer son activité et ses prix de vente son souvent très proches de ses coûts de production !**

- Effectivement. Le micro-entrepreneur est très proche du marché. Il connaît la demande, il sait qu'en période de crise comme en ce moment, le pouvoir d'achat des consommateurs est très limité. Il faut donc pratiquer des prix attractifs sous peine de voir baisser son chiffre d'affaire. L'entrepreneur informel fait souvent le même calcul que le paysan, c'est-à-dire que la rémunération de la force de travail n'est rien d'autre que ce qui reste de son chiffre d'affaires une fois payées toutes les charges. Il ne considère pas cela comme un salaire, comme un coût de production. Il arrive souvent que le propriétaire du capital investi ou le chef du processus de production, ne se perçoive pas comme un capitaliste mais plutôt comme un travailleur, un producteur. Mais il ne se perçoit pas non plus comme un salarié. Il travaille pour vivre... J'ai souvent suggéré l'idée que tout aussi capitaliste que paraisse la société cochabambina, l'accumulation capitaliste n'a pas de légitimité ici. Il n'y a pas de reconnaissance sociale à l'accumulation. Tu as dû souvent rencontrer des actifs de l'informel qui méprisent ceux qui gagnent pour accumuler, ce qui est différent de gagner pour vivre. Nombreux sont ceux qui te répondent, je gagne de quoi vivre pas plus. Ce sont deux logiques vraiment différentes.

**- Peut-être ne sont-ils pas rentrés dans la logique de l'efficacité. Ils cherchent à être efficaces dans une relation de proximité à la demande !**

- Sûrement. C'est une double logique. A la fois, l'entrepreneur a la volonté de permettre à sa famille de vivre. Mais en même temps il va chercher à employer les membres de sa famille élargie. L'idée est que tous les membres de la famille aient une fonction plus ou moins liée à l'activité productive de la famille. S'il arrive quelqu'un du village par exemple un cousin, il va l'intégrer dans l'activité familiale. Par la suite, il ne lui viendrait pas à l'idée de licencier quelqu'un de sa propre famille. Un peu comme dans l'exploitation agricole, il n'y a pas de chômage au village, tout le monde est intégré dans l'effort productif. Si on est 3, on travaille à 3, mais si on est 7, on travaille à 7, personne n'est rejeté. C'est une formidable école de l'intégration. Chacun aura une part de la récolte, mais plus encore, grâce à son effort,

il recevra la reconnaissance du groupe. Evidemment, on est loin de l'efficacité productive ou de l'allocation optimale des ressources ou encore de la recherche effrénée de la productivité maximum. Ainsi, les micro-entreprises sont fragiles par rapport à la concurrence des entreprises formelles, mais elles sont aussi très résistantes car elles peuvent continuer leurs activités avec des niveaux de rémunération très bas. Le micro-entrepreneur peut sacrifier son propre niveau de rémunération au profit de son outil de production qui permet de nourrir sa famille entière.

**- *J'ai perçu une extraordinaire capacité des actifs de l'informel à comprendre les évolutions des marchés et même quelquefois à les devancer. Sans faire d'études de marché, sans formation économique, ils sentent le marché d'une façon remarquable. Les contraintes économiques et sociales les obligent à avoir des comportements innovateurs qui me fait dire que l'on est souvent face à des entrepreneurs schumpétériens. Qu'est-ce que tu en penses ?***

- J'ai souvent été tenté de comparer les pratiques du secteur informel urbain et les pratiques économiques et sociales de la ruralité. Habituellement, le paysan produit ce qu'il sait cultiver, ce pourquoi il a été préparé depuis des générations. Il est très difficile de le faire changer de productions. Il peut s'adapter au marché mais le processus est très lent. En revanche, le producteur du secteur informel urbain est très attentif aux évolutions du marché et produit ce dont le marché a besoin. C'est la différence la plus importante parce que, par ailleurs, les similitudes sont nombreuses. Au niveau de la solidarité, de la gestion familiale, de la logique de la répartition des revenus les attitudes sont souvent similaires.

**- *A ton avis, les valeurs communautaires sont-elles une réalité sociale du secteur informel urbain de Cochabamba ?***

- Tu as dû te rendre compte qu'à l'intérieur de la réalité sociale de la ville, se maintiennent des valeurs réciprocaires. Il existe un processus d'échange, bien régulé socialement. Chacun aide l'autre parce qu'il sait qu'en retour, il peut attendre une aide, un service. Tout cela participe au lien social. C'est la philosophie de "l'ayni ou ayllu" dans la tradition des peuples andins. On peut assimiler cette force collective à un capital social. Maintenant, cette aide n'est jamais désintéressée.

**- *Lors d'une réunion organisée par la Mairie, sur le développement participatif, je t'ai entendu présenter les enjeux d'une stratégie de développement durable pour la ville de Cochabamba. Sachant l'importance du secteur informel, quel avenir lui donnes-tu dans un développement qui se donnerait d'autres priorités. En un mot, n'y a-t-il pas incompatibilité entre développement durable et secteur informel ?***

- C'est très difficile de te répondre...

Court silence, il en profite pour se lisser le menton et se gratter le cou. Il poursuit :

- L'économie informelle n'est pas toujours très vigilante à veiller au respect des équilibres écologiques. Le coût de la protection de l'environnement est souvent trop lourd pour être supporté par les micro-entreprises. Les déchets de la production sont souvent brûlés quelle que soit la matière.

**- *Par ailleurs, les entrepreneurs du secteur informel sont aussi de remarquables recycleurs. Ils peuvent par exemple confectionner des objets avec des matériaux de récupération !***

- Oui, bien sûr, il existe aussi ce genre de producteurs qui recyclent un tas de matériaux. Il y a des familles qui se chargent de classer les déchets : les plastiques, les papiers, les fils de fer... Cela fait partie de l'extraordinaire capacité des individus à chercher des revenus pour assurer leur survie et celle de leur famille.

**- *Oui, j'ai senti par ailleurs un niveau d'implication très important de la femme dans le développement de la ville. Possède-t-elle le même pouvoir au niveau des décisions familiales ou dans les prises de positions collectives ?***

- Nombreux sont les cas où les femmes sont en effet les principales génératrices de revenus. D'ailleurs, elles cachent souvent leurs revenus ou une partie des revenus aux maris pour ne pas créer de problèmes familiaux. Dans les milieux populaires, le mari a besoin de sentir qu'il est toujours le père nourricier. Si le mari est maçon, il gagne autour de 600 Bolivianos par mois et la femme qui est commerçante peut gagner, elle, jusqu'à 3 000 Bolivianos. Dans les milieux populaires, la femme est devenue souvent le gestionnaire de la famille, c'est elle qui prend en charge l'éducation des enfants, la gestion quotidienne du foyer... l'homme est souvent à la traîne. Et dans ces milieux, la surconsommation masculine d'alcool n'arrange rien...

**- *Peut-on dire que la société informelle de Cochabamba est matriarcale ?***

- Non, il faut être très prudent, car il existe un profond décalage entre le pouvoir économique de la femme et sa fonction dans la sphère culturelle et sociale. Son pouvoir économique est beaucoup plus fort que sa reconnaissance dans le domaine culturel ou social. Elle y occupe toujours un rôle de subordination, je

pense en premier lieu à sa place dans les décisions familiales, mais aussi la fragilité de sa présence dans les structures dirigeantes. Rares sont encore les femmes qui occupent des fonctions de responsabilités dans les partis politiques ou des fonctions de représentativité.

**- La société cochabambina est donc très segmentée. René Zavaleta Mercado parle d'ailleurs de "sociedad abigarrada". Je pense que c'est certainement la caractéristique principale de la société bolivienne. On est d'ailleurs souvent cochabambino, indien, rural... avant d'être citoyen bolivien. Ne crois-tu pas que cette société que je qualifierais de très clanique gagnerait beaucoup à se mélanger, à se métisser ?**

- Oui, oui... Certainement... Il manque à cette société des occasions de se retrouver ensemble sur des questions fondamentales. Il faudrait privilégier les échanges, les débats entre groupes constitués, entre communautés. Il existe souvent des superpositions d'intérêts, une absence d'homogénéisation des revendications. Par exemple, dans le cas de la guerre de l'eau au mois d'avril, je ne sais pas si tu étais déjà là... Mais on a vu les catégories populaires, qui n'avaient pas l'eau courante, se lever contre la hausse des tarifs de l'eau des catégories privilégiées. Le résultat est qu'aujourd'hui, les démunis n'ont toujours pas l'eau courante à leur domicile... Il existe souvent un décalage entre le discours et la réalité... C'est vrai aussi dans la relation entre la femme et son époux, entre les élus politiques et les citoyens, enfin, on rencontre un tas de décalage de ce type qu'il faudrait arriver à corriger par un débat qui puisse toucher toutes les strates de cette société en mal de cohésion. On peut la qualifier de "sociedad abigarrada" comme tu le dis ou peut-être aussi par le terme quéchua "ch'emko" qui signifie que les choses sont ainsi segmentées mais pas d'une manière statique qui est suggéré par le terme "sociedad abigarrada". Les forces sociales sont dans ce pays sans arrêt en mouvement. Elles établissent des pouvoirs qui s'opposent, qui se bloquent...

**- Oui...Quelle serait ton estimation de l'importance du secteur informel sur le développement de la ville de Cochabamba ?**

- C'est difficile d'avancer une estimation. Je ne m'y risquerai pas...

**- Si on tient compte des écrits de Luis Razetto, il conviendrait de parler d'économie populaire, or, ce concept n'est pas du tout utilisé pour analyser ce type d'organisation productive. En Bolivie, on utilise seulement le concept de secteur informel qui manque de précision pour décrire une réalité économique et sociale très forte des quartiers populaires. Comment expliques-tu l'utilisation de ce concept quelque peu inopérant ?**

- C'est que l'informalité est rentrée dans le langage commun, ce concept fait référence à une organisation productive et à un certain phénomène social... Mais j'irai plus loin que toi, je pense que ce n'est pas un concept théorique efficient...

**- Même la notion de secteur... On ne peut pas parler de secteur homogène. On est à la fois dans les services, dans les produits manufacturés, dans la production agricole... !**

- Bien sûr... C'est une manière de désigner un phénomène. Les concepts d'économie familiale ou d'économie domestique ou comme tu le dis d'économie populaire sont sûrement plus appropriés. Les stratégies de vie ou de survie sont de toute façon au centre des préoccupations des acteurs...

**- Peut-on penser que ce genre d'organisation économique et sociale soit la caractéristique du capitalisme bolivien ou des pays en développement de manière plus générale ?**

- Je ne sais pas si cela est typiquement national. On peut dire que nombreux sont les chefs d'entreprise aux 4 coins du monde qui ont commencé comme ça... Sur un bout de terrain, sans déclaration officielle... La loi de marché va ensuite sélectionner les plus productifs et éliminer les moins efficaces. Il est vrai que par ailleurs, les politiques d'ajustement structurel ont découragé les interventions de l'Etat dans la sphère économique.

**- Oui, les micro-entrepreneurs que j'ai enquêtés me le disaient souvent : "à quoi bon payer des impôts si l'Etat ne m'aide pas à produire ou à vendre mes produits... " !**

- Bien entendu, si l'Etat n'intervient pas à quoi bon le financer par l'impôt. C'est logique ! Mais il existe malgré tout une profonde demande adressée à l'Etat pour qu'il entretienne ou construise des routes, qu'il investisse dans l'éducation ou la formation. On est dans cette double contradiction : ne pas vouloir financer l'Etat et lui en demander toujours plus. Nombreuses sont les réunions du Grand Patronat ou des microentrepreneurs qui demandent à l'Etat de résoudre les problèmes qu'ils n'arrivent pas à solutionner. Ils ne se posent pas la question de savoir comment ils vont résoudre ce problème, mais plutôt comment l'Etat va pouvoir intervenir pour trouver une solution... Donc, à la fois ils pointent du doigt son incapacité et en même temps, ils demandent des aides, des subventions, des investissements en

infrastructures... C'est une attitude un peu schizophrénique : critiquer les interventions de l'Etat et tout attendre de lui...

**- Il faut dire que cela se passe aussi dans les pays industrialisés comme la France...**

- De plus, pendant longtemps, l'Etat bolivien a profité de rentrées fiscales abondantes provenant de l'exploitation minière et des ressources naturelles du pays comme le bois, le gaz ou le pétrole. Il pouvait ainsi relâcher la pression fiscale... Mais aujourd'hui, avec la chute de la valeur des produits de la mine, il doit chercher de nouvelles entrées fiscales. Or, les citoyens de ce pays ne sont pas habitués à payer des impôts. Ils ont assimilé qu'ils avaient des droits mais il est bien difficile de faire entendre qu'ils ont aussi des devoirs. En payant des impôts, ils pourraient revendiquer des droits que la faiblesse du budget de l'Etat ne peut pas aujourd'hui se permettre de financer... Par les manifestations ou les actions collectives, les groupes sociaux organisés cherchent à obtenir de l'Etat certains avantages... Tu l'as vu ces derniers jours avec les transporteurs... Le problème des actifs du secteur, appelons-le informel, est qu'ils ne sont pas un groupe organisé. Ils ont rarement l'occasion de revendiquer quoi que se soit.

**- Il semblerait que le modèle occidental ne fonctionne pas en Bolivie et en Amérique latine. Comment l'expliquer ?**

- Il s'agit avant tout de blocages socioculturels. L'accumulation de capital est toujours mal perçue, elle est illégitime...

**- Oui, si tu as de l'argent, il faut que tu en fasses profiter ton entourage...**

- C'est ça... Il existe donc des blocages qui sont principalement socioculturels. Le problème du sous-développement est avant tout d'ordre culturel. Dans tous les cas, lorsque les peuples décident de changer de comportement par rapport à l'accumulation ou par rapport à la gestion des Droits et des Devoirs, on rentre dans une phase précapitaliste où il ne manque plus grand chose pour accéder à la phase de décollage.

**- Tout un ensemble d'infrastructures routières ou ferroviaires seraient nécessaires pour accroître les échanges entre voisins latino-américains. Il existe un extraordinaire potentiel de développement qu'il faudrait arriver à exploiter dans une structure supranationale. La Bolivie pourrait, à cette occasion, profiter de sa localisation au centre du continent. Sur ce thème, penses-tu que les pays du cône sud sont prêts, à travers le Pacte Andin ou le Mercosur, à créer des synergies pour faciliter le développement de l'Amérique latine ?**

- Je pense qu'il y a beaucoup de volontarisme de la part des autorités. C'est un long processus qui est en marche qui est plus avancé au Brésil ou en Argentine que dans les pays andins. Les montagnes qui sont censées nous unir sont aussi des obstacles à notre rapprochement. Cette volonté d'organisation supranationale va sûrement, à terme, nous ouvrir des opportunités. Mais cela prendra du temps... Le marché interne bolivien est encore très limité, les infrastructures de transport et d'échanges sont très fragiles. La majorité de la population est encore tournée vers des logiques productives d'autosubsistance...

### **Jeudi 31 août 2 000. Place Esteban Arce. Cochabamba APDH, Centre pénitentiaire**

**La prison** est un lieu particulier qui présente en miniature les caractéristiques d'une société... En plein centre-ville, tout près de la place : " *Heroínas de la Coronilla* ", se trouve la place Esteban Arce autour de laquelle sont construites les prisons hommes et femmes de la ville. Sur la place, face aux deux établissements pénitentiaires sont présentées les réalisations des prisonniers : des lits, des tables, des chaises, des commodes, des niches pour chien... des barbecues... Tout un ensemble de produits fabriqués par les prisonniers et proposés à la vente. Ils s'échangent à un prix inférieur au marché, ce qui explique que les clients soient relativement nombreux. Ces productions échappent à l'impôt, elles sont donc du domaine de l'informel. Il y avait de nombreux jours que j'essayais, sans y parvenir, de pénétrer à l'intérieur pour avoir une idée du fonctionnement de ce genre de lieu. Au début, j'ai pensé obtenir la permission grâce à l'Université mais les études sur la prison sont nombreuses et les autorités semblaient lasses de voir des étudiants rentrer et imposaient des obligations administratives trop contraignantes. La rencontre d'Edwin Claros sera l'élément décisif pour me permettre de rentrer dans la prison. Edwin est un ami de l'un de mes amis... Il appartient au réseau et à l'Assemblée Permanente des Droits de l'Homme (APDH) de Cochabamba. Rencontre :

**- Quelle est ta fonction au sein de l'APDH ?**

- Je suis avocat... Je suis employé par l'APDH.

**- Peux-tu me présenter cette structure ?**

- *L'Assemblée est née en 1976, le 10 décembre 1976 exactement... Banzer était au pouvoir et dirigeait un gouvernement militaire qui maintenait une répression violente sur le peuple bolivien depuis le coup d'Etat de 1971. Persécutions, interdiction des syndicats et des partis politiques d'opposition, disparition et meurtres des opposants politiques, exil de nombreux boliviens... Mais la pression internationale et les réactions d'une partie de l'église et de la société civile vont imposer la création de l'Assemblée Permanente des Droits de l'Homme. Structure qui allait s'installer dans les plus grandes villes du pays et en premier à La Paz et Cochabamba. Au début, notre action a été avant tout tournée vers les revendications politiques et sociales. Durant les années 70, Domitila Chungara, Luis Espinal furent les leaders qui vont mener les revendications. Puis à partir de 1982 et après les 2 années de pouvoir du gouvernement de Garcia Meza, notre Assemblée va passer de la défense des Droits civiques et politiques, à des revendications plus socio-économiques. Les conditions de travail et de survie vont s'aggraver encore avec le vote de l'article 21 060 le 29 août 1985 par le gouvernement de Victor Paz Estenssoro. Cette loi marquera le début de la nouvelle politique économique qui mit fin à la période d'hyperinflation, mais fera rentrer notre pays dans un développement sur le modèle occidental. Aujourd'hui, notre action se tourne vers le droit à la santé, le droit à l'éducation, le droit au logement... C'est le résultat de cette loi qui rompt avec le caractère communautaire de notre société. La représentation collective est en crise, les syndicats, les partis politiques, même la solidarité familiale est mise à mal par cette nouvelle politique économique. La précarité s'est fortement accélérée et a laissé les individus sans possibilités de s'organiser pour résister.*

**- Tu as un exemple d'entreprise sur la ville ?**

- *Oui, bien sûr... L'entreprise Manaco, l'entreprise de chaussures que tu connais... Il y a quelques années, elle occupait 1 300 salariés. En ce moment, ils ne sont pas plus de 300... Pour baisser les coûts de production, Manaco a laissé la possibilité aux ouvriers licenciés de travailler chez eux. Ils n'avaient plus à payer la couverture sociale, ils n'étaient plus obligés de garantir du travail à tous... Il existe une profonde déstructuration des entreprises formelles...*

**- Oui, Manaco a donc utilisé l'informalité pour abaisser son coût de production. Par ailleurs, la délocalisation des mineurs, la précarisation des emplois des entreprises formelles ne vont-elles pas légitimer le développement des pratiques informelles ?**

- *Bien entendu, les mineurs ont toujours été la tête idéologique du prolétariat de ce pays. Plus de 50 000 mineurs seront délocalisés... Ils ont reçu une indemnité de 1 000 \$ par année d'ancienneté dans l'entreprise. Ils vont ensuite venir s'installer dans les villes comme Cochabamba. Le plus souvent, ils vont*

*créer leur propre affaire. Ils vont devenir commerçants par manque de capital à investir ou taxiteur... Tout cela effectivement en toute informalité...*

Le téléphone sonne... Il laisse sonner longuement puis finit par décrocher. La communication est rapide, il reprend :

*Bon... L'autre secteur qui va absorber aussi bon nombre de laissés pour compte par la nouvelle politique économique est la production de coca. Au Chaparé par exemple... Ils vont arriver dans les régions tropicales, ils vont acheter du terrain et se mettre à planter et cultiver de la coca. Cette activité va vraiment se développer durant ces années-là. Cela va générer des revenus et permettre aux familles de migrants de s'intégrer sans trop de difficultés. Très rapidement la production de coca va progresser, au point que 75 000 producteurs de coca seront répertoriés. Autour de la production de coca, tout un ensemble de petits commerces vont se développer au Chaparé pour profiter du développement économique de la région.*

**- Cochabamba a fortement ressenti par la suite, les effets de la politique d'éradication de la culture de la coca ?**

*- Depuis 1988 et la volonté américaine d'éradiquer la culture de la coca, les choses se sont en effet, aggravées. 80 % des terres en culture ont été officiellement éradiquées. Du coup, les phénomènes migratoires ont repris pour subsister, les commerces se sont développés dans la ville... L'informalité a pris une importance impressionnante. On parle aujourd'hui de plus de 80 000 commerçants informels dans les rues de la ville. Il faut maintenant subsister, survivre, dans une société où les liquidités sont rares, où la concurrence est devenue féroce entre producteurs ou commerçants à la recherche des quelques Bolivianos qui vont leur permettre de nourrir leur famille.*

**- Et l'Etat dans tout ça ?**

*- L'Etat a arrêté d'être le producteur de biens et de services qu'il était. Avec la loi 21 060 de 1985, l'Etat se désengage des entreprises publiques qu'il contrôlait. Il privatise, il laisse le capital international rentrer dans le capital des entreprises nouvellement privatisées. Il n'est plus aujourd'hui le soutien, le régulateur de l'économie bolivienne qui s'en remet uniquement à la régulation par le marché.*

**- Je sais qu'à l'Assemblée Permanente des Droits de l'Homme, vous vous occupez beaucoup des prisonniers. Ici, à la prison de Cochabamba, de quel type de peine s'agit-il ?**

*- A la prison de Cochabamba, 85 % des prisonniers sont là pour des raisons économiques. Le plus souvent, se sont des gens qui ont cherché à passer de l'acide base pour les laboratoires clandestins de cocaïne. Il y a de nombreux contrôles au Chaparé... et ils se sont faits arrêter.*

**- J'ai longuement observé l'entrée de la prison, c'est pour moi très étonnant. C'est un véritable va-et-vient de gens. C'est impressionnant...!**

*- C'est une prison qui a été conçue pour 150. Ils y sont en ce moment 580. La prison est à l'image de la société. La société bolivienne n'a pas d'Etat, la prison non plus. Lorsque tu y rentres, tu dois acheter ta cellule.*

**- Acheter ta cellule... ?! Et si tu n'as pas d'argent ?**

*- Si tu n'as pas d'argent... Tu dors dehors, dans le patio... La prison ne te nourrit pas non plus... Il faut travailler et réaliser des objets que tu dois t'arranger de vendre pour te faire de l'argent, pour te nourrir.*

**- D'où les produits qui sont exposés sur la place Esteban Arce ?**

*- C'est ça !*

**- Ils paient des impôts sur ces productions ?**

*- Non, ils ne paient pas d'impôts. C'est ce qui leur permet de vendre à un prix inférieur au marché et qui facilite la vente. Grâce à cela, ils peuvent arriver à survivre en prison. De toute façon, ils ne peuvent rien attendre de l'Etat.*

**- La surveillance est très relâchée, ils ne cherchent pas à sortir ?**

*- Ils n'ont guère de possibilités de sortir. Où iraient-ils ? Ils seraient pourchassés par la police, ils risqueraient de perdre la vie. Alors, ils attendent de purger leur peine. S'ils se débrouillent pas trop mal, ils peuvent même s'en sortir honorablement.*

**- Ils peuvent aussi recevoir leur famille, voir leur femme... ?**

*- Ils peuvent en effet recevoir leur famille. Mais il faudra qu'ils paient s'ils veulent que leurs femmes passent la nuit avec eux.*

**- Ah, oui...! Il faut payer... mais combien ?**

*- Entre 30 et 50 Bolivianos...*

**- Il paraît d'ailleurs, que l'on peut tout y acheter ou tout y vendre... ! J'ai même vu un prisonnier menottes aux poignets qui arrivait devant la prison en taxi avec un policier à ses côtés... !**

- *La police manque souvent de véhicules, elle utilise les taxis. C'est d'ailleurs sûrement le prisonnier qui a dû payer la course...*

- **Enfin, la prison bolivienne est beaucoup plus humaine que les prisons européennes !**

- *Oui, c'est une prison humaine enfin. Elle est à l'image de cette société. Pas d'Etat, la loi du plus fort, du plus riche mais une considération de l'autre... Surtout s'il a de l'argent... !*

- *J'aimerais bien rentrer dans la prison, tu pourrais m'y aider. J'ai essayé en tant que chercheur en sciences sociales, mais cela n'a pas été possible... Peut-être qu'avec toi... ?!*

- *Il n'y a pas de problème. Moi, j'y rentre sans difficulté. En tant qu'avocat de l'Assemblée, je suis souvent amené à m'y rendre. Si tu veux demain vers 13 h, c'est possible ?*

- **Avec grand plaisir !**

- *Bon... On se retrouve devant l'entrée, demain à 13 h.*

Le lendemain à 13 h, je me trouve devant l'entrée de la prison. Edwin n'est pas encore là. En l'attendant, je me promène dans les allées de lits exposés sur la place Esteban Arce. Là un vendeur s'approche de moi. Rencontre :

- **Tu veux un lit ?**

- Non, je ne fais que regarder... ! Tu es employé par la prison pour vendre les réalisations des prisonniers ?

- **Non... Je suis moi-même prisonnier.**

- Tu es prisonnier... ! Mais pourquoi tu ne pars pas ... Tu n'es pas surveillé !

- **Je ne pars pas parce qu'il ne me reste que 3 mois à rester ici.**

- Ah bon... ! Et une fois parti, qui va te remplacer ?

- **Quelqu'un comme moi qui aura peu de temps avant d'être libéré.**

- Ah... ! Et les lits, ça se vend ?

- Oui, tout se vend...

La prison de Cochabamba est un bâtiment comme les autres sur cette place au centre de la ville. En levant les yeux, on constate un délabrement avancé de l'édifice. Des tôles du toit ont été soulevées sur 50 cm et laissent apparaître un visage, un regard. Une plante sur le toit rajoute au caractère surréaliste du lieu... Edwin ne viendra pas... Il est déjà 14 h. J'ai son numéro de portable, je vais l'appeler. Mais pour appeler un portable, il faut utiliser une cabine Entel, entreprise publique privatisée. Le téléphone bolivien a été vendu par morceaux. Les communications locales à des coopératives privées et les communications interrégionales et internationales à une entreprise privée recapitalisée par des capitaux italiens. Les portables ne peuvent être appelés que d'un point Entel. Il me faut faire plusieurs centaines de mètres pour en trouver un. Edwin est en ligne, rendez-vous dans 2 heures... A 16 h. rencontre d'Edwin... On passe à l'accueil. Il faut déposer notre pièce d'identité... Edwin me demande d'éviter d'enregistrer les entretiens avec mon magnétophone. Les prisonniers vivent dans une telle promiscuité qu'il y a parfois des problèmes. Il vaut mieux les éviter... Je prendrai simplement des notes sur mon carnet...

Au centre du patio, une véritable place avec des tables pour les repas et quelques cantinières qui proposent leurs plats. De l'autre côté, les ateliers de productions de bois ou de fer, sous les arcades quelques épiceries ou commerces... En l'air, du linge qui sèche... Des femmes, des enfants dans cette prison pour hommes et une activité digne d'une ruche. Edwin s'entretient avec quelques-uns qui forment un attroupement. Moi, passée la phase d'étonnement, je lance la conversation avec mon voisin :

- **C'est quoi ces travaux sur la galerie ?**

- Ce sont les propriétaires qui se font construire leurs appartements.

- **Les propriétaires... ?**

- La prison manque de cellules, il faut en construire d'autres... Ceux qui ont de l'argent s'achètent une cellule et la revendent en sortant.

- **Vous, vous avez une cellule ?**

- Non, moi je dors dans le patio. Mais la nuit il fait froid... La journée je travaille à l'atelier bois, ça me fait un peu d'argent pour manger.

- **Comment ça se passe entre vous ?**

- Entre nous, c'est pas toujours évident. On est 580 à l'intérieur. Mais on attend l'amnistie pour le jubilé 2 000.

**- C'est quoi ?**

- Les prisonniers de moins de 21 ans et de plus de 60 ans seront libérés en priorité dans le cadre du pardon collectif. Pour accélérer le processus, on va faire une grève de la faim le 13 septembre...

Edwin a terminé... Nous sortons de la prison... Au dehors, la conversation rebondit. Je le questionne :

**- C'est quoi cette histoire de jubilé 2 000 ?**

- Les prisons sont pleines. Il fallait trouver une solution. L'Etat n'a pas d'argent pour mener une politique carcérale. Mais il ne veut pas prendre le risque de les voir exploser, il faut donc chercher à les vider, à les alléger. Les églises ont poussé le pouvoir politique à proposer le Grand Pardon... Tu veux voir celle des filles... ?

**- Oui, bien sûr si tu as le temps !**

- On y va c'est juste à côté.

Effectivement, il suffit de traverser la rue... Même processus à l'entrée... A l'intérieur, les choses sont encore plus dures. Un grand lavoir, des femmes qui s'agitent pour laver. Quantité de linge qui sèche dans tous les coins du patio, des enfants, quelques hommes... Et une détresse beaucoup plus affichée. Là aussi, Edwin va tenir débat, on s'assied dans le patio autour d'une table de bistrot avec parasol. Pas plutôt assis, on le questionne :

- Je n'ai plus d'argent. Comment je peux faire pour manger, ça fait des mois que je n'ai vu personne de ma famille. Mes fils m'ont abandonnée !

Lui, un peu gêné :

- Il faut chercher du linge à laver, c'est la seule solution...

Une autre s'approche de lui et le questionne :

**- Maître, quand est-ce que je vais pouvoir sortir d'ici ?**

- A votre âge, vous allez sortir avec l'amnistie du jubilé 2 000...

**- Je n'ai plus de nouvelles de mon avocat ?**

- Comment il s'appelle... Je vais voir ce que je peux faire...

Autant de cas à traiter et de personnes à tranquilliser pour Edwin... Une fois sorti, il commente :

- Tu vois un avocat peut leur coûter entre 1000 et 1500 \$. Puis la police peut faire apparaître des preuves. Tu peux nier, si les preuves sont là...! Tu peux avoir le meilleur avocat, tu ne t'en sortiras pas... Avec la loi 1008, il suffit que l'on puisse faire la preuve de ta culpabilité dans le narco-traffic pour que tu sois condamné. C'est une justice expéditive qui ne tient pas compte de la réalité... Il faudrait s'attaquer à ces lois d'exception qui permettent de condamner n'importe qui.

**- Et cette vieille personne, qu'a-t-elle fait ?**

- Elle aussi, elle a été condamnée pour narco-traffic.

**- A son âge !**

- Oui, elle a dû passer de l'acide base pour les laboratoires clandestins. Mais elle va sortir avec les mesures du jubilé 2 000... C'est pour bientôt... !

**- Surtout si la grève de la faim permet d'accélérer le mouvement !**

- Oui, le début de la grève est prévu pour le 13 septembre. On verra bien...

**- Les conditions sont encore pires pour les femmes !**

- Pour les femmes, il y a le problème de l'occupation, de l'argent. Elles ne peuvent que proposer leurs services pour laver et repasser le linge. Certaines se prostituent pour obtenir de l'argent... Et là aussi, tu l'as vu, la prison a été conçue pour 100 et elles sont 400.

**- Les enfants restent avec leurs mères ?**

- Oui, ils restent avec leurs mères. Les institutrices viennent les chercher le matin et les ramènent le soir. Quant aux maris avant, en payant, ils pouvaient rester. Maintenant, il y a eu tellement de problèmes qu'ils peuvent venir en journée. Mais officiellement, ils ne peuvent plus rester pour la nuit.

## Institution. Interview n° 36

### **Dimanche 3 septembre 2000. Quartier “ Bajo Aranjuez ”. Cochabamba. Organisation Territoriale de Base (OTB). Franz Peñaranda : Président OTB de “ Bajo Aranjuez ”**

Dans l'assistance du séminaire sur l'économie populaire que j'ai eu la chance d'encadrer au *Centro de Estudios Superiores Universitario* (CESU) le 1<sup>er</sup> septembre, se trouvait Franz Peñaranda. Il est Président de l'Organisation Territoriale de Base, une OTB du quartier “ Bajo Aranjuez ” situé au Nord de la ville. Il me manquait ce contact pour achever mes enquêtes sur les institutions. Après le cours, nous prenons rendez-vous pour le dimanche 3 au matin. C'est le jour des piétons et des cyclistes : pas d'automobiles en ville. La population de Cochabamba doit prendre conscience des problèmes de pollution de la cité. Sans être suivie par les autres villes du pays, la municipalité de Cochabamba a décidé depuis l'année dernière de vider son centre de toutes les automobiles pour laisser la place aux piétons et cyclistes au moins un jour de l'année... Expérience très louable et tout en promenant, je me rends jusqu'au domicile de Franz. Il vit dans un quartier relativement privilégié, à l'écart du centre, mais à une distance acceptable pour s'y rendre à pied... Rencontre :

#### **- Peux-tu m'expliquer la fonction des OTB ?**

- Les OTB sont des structures de la démocratie locale. Dans chaque quartier se constituent des groupes de citoyens qui, quelle que soit leur sensibilité politique, vont œuvrer au développement. Qu'ils soient du MNR, du NFR, du MIR ou de l'ADN, chacun essaie de se mobiliser pour parfaire le développement du quartier. La qualité des gens qui la composent et leur capacité à travailler ensemble, feront la qualité de l'OTB.

#### **- Vous avez aussi des mineurs relocalisés ?**

- Non, nous n'avons pas de mineurs relocalisés, ce n'est pas le quartier mais, nous avons des ex-syndicalistes.

Arrive son fils qui vient de se lever, il nous salue... et s'en va. Il reprend :

- Je vais te montrer notre organisation, notre organigramme... Il cherche dans ses papiers. Je poursuis :

#### **- Le quartier a combien d'habitants ?**

- Le quartier fait 3 900 personnes.

#### **- Il y a combien de représentants à l'intérieur de la OTB ?**

- Nous sommes exactement 17... C'est une décision institutionnelle.

#### **- C'est comme un gouvernement populaire. Combien de femmes y a-t-il ?**

- C'est effectivement comme un gouvernement de quartier. Nous avons ceux qui s'occupent plus particulièrement de la santé, d'autres de l'éducation. Chacun possède un domaine qu'il travaille plus particulièrement... Les femmes, elles, sont 4...

#### **- 4 sur 17... Quel type de postes elles occupent ?**

- Secrétaire du secteur éducation, secrétaire du secteur production... Je ne me rappelle plus... Sur l'organigramme, on va le voir... Après avoir trouvé son organigramme, il rajoute : ... Secrétaire à la santé et secrétaire à la formation.

#### **- Les représentants de l'OTB sont élus ?**

- Nous sommes élus.

#### **- Par tout le quartier ?**

- Non... Nous organisons une réunion générale. Nous avons un relevé des habitants du quartier. Nous déposons une convocation pour venir assister à la réunion. Mais peu se déplacent !

#### **- Combien en moyenne ?**

- Oh... ! Environ 500... Les gens te disent : “ oui, je viendrai ”. Puis, tu ne les vois pas... Ou alors, ils te disent : “ je te soutiens, on est avec toi... ”. Puis rien de plus... ! Il faut dire que notre quartier est très hétérogène. Nous avons une partie de la population qui peut être considérée comme privilégiée et une autre partie beaucoup plus en difficulté. C'est donc bien difficile de proposer des mesures qui fassent l'unanimité. Les uns ont besoin d'un approvisionnement en eau, les autres voudraient voir s'installer un

supermarché ou une bibliothèque. Il faut profiter de cette diversité, c'est une richesse, mais ce n'est pas toujours évident...

**- Le quartier est approvisionné en eau ?**

- Environ 80 % des habitants du quartier possèdent l'eau courante.

**- C'est donc une priorité pour le quartier ?**

- Oui, c'est pour nous une priorité. Il y a peu, nous avons rencontré des ingénieurs pour concevoir un projet qui nous permettrait de rendre autonomes les familles sans eau. C'est un gros projet, il est pour nous prioritaire.

**- D'où viennent les ressources de l'OTB ?**

- Nos ressources proviennent du trésor général de l'Etat. Une partie des ressources de l'Etat est destinée au développement local et sa gestion est décentralisée.

**- Le versement se fait par nombre d'habitants ou par priorité ?**

- Non, par nombre d'habitants. Il y a eu tellement de problèmes que l'on utilise maintenant le nombre d'habitants de chacune des OTB. A Cochabamba par exemple, nous sommes 137 OTB. La municipalité reçoit de l'Etat une subvention au titre du développement local et le distribue ensuite à toutes les OTB en fonction du nombre d'habitants de chaque quartier. A ce jour, la plupart des quartiers sont organisés en OTB...

**- Quelle est la somme distribuée par habitant et par année ?**

- Cela dépend des années, cela varie entre 10 et 17 \$ par habitant.

**- Précédemment on parlait de " Junta Vecinal ". Quelle est la différence avec les OTB ?**

- La loi n'a prévu aucune différence. Mais dans le passé, les " Juntas Vecinales " se sont trop mouillées avec le pouvoir politique. Il y a eu des histoires de corruption, les " Juntas Vecinales " se sont souvent déconsidérées aux yeux des habitants. Changer de nom a été une façon de reconsidérer la question du développement local et le placer au centre de la réflexion, quelle que soit l'étiquette politique de chacun.

**- Il y a combien de temps que tu es Président de cette OTB ?**

- Moi, il y a un an exactement. Lors de la dernière réunion générale, ils m'ont élu Président de leur OTB.

**- Tu m'as parlé du problème de l'eau... Y a-t-il un autre projet, un autre sujet qui préoccupe l'OTB ?**

- Oui, en face tu vois... La boîte de nuit s'appelle Matrix...

Il m'emmène vers la fenêtre et me montre l'édifice. Il poursuit :

-... Cette boîte est tenue par un proxénète. Il reçoit chaque week-end quantité de gens. Cette activité déstabilise quelque peu notre quartier. Nous avons porté plainte pour essayer de le déloger... Certains voulaient passer à l'action et mettre le feu à la boîte. Il a fallu les raisonner. Pour l'instant, les choses demeurent en l'état... Puis, on verra bien !

**- Entre les OTB, existe-t-il des moments de concertations pour faciliter la réalisation d'infrastructures collectives comme des collèges, des gymnases, des cliniques...?**

- Les Présidents des OTB élisent ce que l'on appelle le " Comité de *Vigilancia* " qui réalise une supervision du développement de la cité avec l'aide des services de la municipalité. Il faut vérifier que chaque investissement dans les quartiers correspond bien au plan de développement général. Chaque OTB a donc un rôle de proposition et le " Comité de *Vigilancia* " un rôle de coordination.

**- C'est un système de démocratie locale très avancé, très participatif. J'ai remarqué que les cochabambinos se sentaient très impliqués par cette nouvelle loi de participation populaire. Tout à l'heure, tu émettais des réserves quant à la participation des habitants du quartier. C'est sûrement une réalité mais pour avoir assisté à des réunions dans des quartiers populaires, j'ai pu constater une formidable envie de faire vivre cette démocratie locale. Il y avait beaucoup de monde et la réunion était très animée... !**

- Certainement... Mais il faut encore prendre le temps pour que chacun puisse prendre la mesure des pouvoirs qui ont été laissés au niveau local. Au début, les gens n'y ont pas cru. Comment, ce pouvoir qui avait été si totalitaire, leur laissait une part de ses prérogatives... Les gens doivent s'y habituer. Mais ceux qui l'ont compris, sont maintenant partie-prenante et deviennent des forces de propositions pour le quartier. C'est évidemment une bonne chose. Là où les choses vont moins bien, c'est au niveau économique. Nous avons fait des choix qui nous sont imposés de l'extérieur. La réduction des interventions étatiques et la mise en place de la nouvelle politique économique en 1985 a précipité le pays dans une crise sans précédent. Ce sont des choix monétaristes, qui ne se préoccupent pas de la stabilité sociale. Les liquidités manquent et les frustrations sont nombreuses. Ce qui est certain, c'est que tu récoltes ce que tu sèmes...

**- Il y a longtemps que tu vis dans ce quartier ?**

- Cela fait plus de 35 ans que je vis dans cette maison. Les gens du quartier me connaissent.
- ***Vous avez fait des travaux collectifs, inspirés de “ l’ayni ” andin, dans le quartier ?***
- A l’intérieur de l’OTB, non. Il s’agit bien plus de travailler avec des entreprises de manière administrée. Mais par ailleurs, au début de mon arrivée dans le quartier, il y avait de nombreux besoins. On travaillait ensemble pour équiper le quartier, pour ramasser les ordures par exemple...
- ***Quels sont les projets futurs pour l’OTB du “Bajo Aranjuez ” ?***
- En octobre, nous allons présenter notre projet de développement local pour l’année à venir. Il nous faut équiper certaines habitations d’un approvisionnement en eau, asphalté certaines rues ou impasses...
- ***Il y a effectivement beaucoup de choses à entreprendre, d’autant que le budget n’est pas très important !***
- Oui, il nous faudra faire des choix. La procédure que nous allons utiliser est celle de la planification participative. Par exemple, ils ont construit un immeuble collectif un peu plus loin. Ils veulent une collecte plus régulière des ordures ménagères. Mais à côté d’eux, il y a des gens qui sont sans eau courante. Il y a donc des priorités qu’il faut résoudre avant d’autres. Ce qu’il faut, c’est dialoguer, discuter entre nous tout en se respectant. Je crois avoir réussi à rétablir la discussion.
- ***Tu connais le pourcentage de propriétaire de leurs habitations dans le quartier ?***
- C’est difficile de te dire ça... Il y a encore peu de temps que je suis à la tête de cette OTB. Il faudrait que je me plonge dans toute cette paperasserie mais je dois t’avouer que je n’en ai pas encore eu le temps.
- ***La représentation que nous avons de l’Amérique latine en Europe n’est pas celle-là. Ce type de démocratie locale me semble très avancé et très participatif. On est loin des régimes dictatoriaux des années 70... !***
- C’est vrai... ! Cette loi de participation populaire vient après des régimes totalitaires. Elle a permis au peuple de faire remonter des propositions, des projets de développement au niveau local... Après des années très difficiles au niveau des libertés, c’était l’occasion de permettre un dialogue national à travers ce que le peuple connaît le mieux : le développement local. Cette mesure possède maintenant une véritable légitimité populaire. Il nous faut continuer dans ce sens. Si la démocratie de base fonctionne, c’est un acquis incontournable pour continuer à faire vivre la démocratie dans ce pays.
- ***Quelle est la position de l’OTB en ce qui concerne les activités informelles du quartier ?***
- Il existe dans le quartier de nombreuses activités informelles. Juste à côté de la maison, par exemple, nous avons une famille qui travaille ainsi. Le mari est menuisier et la femme est vendeuse de rue. Ils vivent avec 400, 500 Bolivianos par mois. Le mari a son atelier dans la maison. Ils ont 3 filles en bas âge.
- ***La construction est aussi illégale ?***
- Oui, ils habitent dans une maison en pisé et en tôle. Ils n’ont pas l’eau courante...
- ***Comment tu vois la chose... Tu penses qu’il faudrait les formaliser ou qu’il vaut mieux laisser faire ?***
- ***Quelle est la position de l’OTB sur ce sujet ?***
- Nous voulons proposer une formalisation des activités informelles du quartier et une mise aux normes des habitations non déclarées officiellement. La contrepartie sera l’accession aux services d’eau courante et d’assainissement. Nous ne pouvons pas laisser se développer ce genre de pratiques au risque d’avoir un quartier sans développement organisé.
- ***C’est pourtant une richesse sociale importante que d’avoir des producteurs dans le quartier ?***
- Peut-être mais on est obligé de normaliser les activités et la propriété pour permettre un développement plus harmonieux.

## Expérience communautaire. Interview n° 37

### **Jeudi 22 juin 2 000. Alto Cochabamba. Quartier populaire de la ville. Ramon. Association informelle de voisins**

**Alto Cochabamba. Sur les hauteurs, sur les “cerros” de la ville habitent les catégories sociales laissées pour compte par le mal-développement de la Bolivie.** Dès que l'on monte tout change... Les rues ne sont plus goudronnées et se transforment en tout à l'égout, on y jette les eaux usées et les débris... La rue est le domaine des animaux domestiques ou d'élevage : chiens et chats, poules, cochons... Pas d'eau courante, les maisons d'habitation sont toutes flanquées de tonneaux en fer que les citernes municipales remplissent chaque jour. La qualité de l'eau ainsi diffusée est d'ailleurs fortement critiquée (voir journaux). L'électricité est soumise à de nombreuses coupures à cause d'un réseau en très mauvais état. Quelques bus très colorés montent jusque là-haut soulevant une fine poussière qui rentre jusque dans les poumons...

Pour prendre la mesure du problème, j'ai décidé de monter à pied. Cela demande un gros effort car l'oxygène me manque (nous sommes autour de 3 000 m d'altitude) et le soleil brûle la peau...

Le concept de société à deux vitesses prend toute son ampleur dans cette réalité sociale. Même la langue utilisée n'est pas la même. L'espagnol en bas, le quéchua ou l'aymara en haut... C'est une sorte de société schizophrène malade de son développement, où une minorité vit dans l'illusion de la consommation, sans tenir compte de l'autre partie. Cette dernière survit en contemplant d'en haut le développement des autres.

Des interactions ont lieu entre ces deux mondes mais elles sont souvent violentes : vol, délinquance, rapports productifs basés sur l'exploitation... Surprotection des uns dans les quartiers bourgeois (chiens, système d'alarme, surveillance policière ou milice privée...) et nécessité de survie pour les autres qui peut prendre des formes plus ou moins délictueuses. Mais d'en haut, la vue sur la ville est magnifique... Il leur reste au moins ça...!

Rencontre de Ramón dans une *chichería* du quartier. C'est une sorte de gargote avec un toit en tôle, quelques tables où la bière de maïs se boit abondamment (1,5 Boliviano le litre). Au sol, un ciment arrosé maintient la fraîcheur du lieu. Sur les murs d'un vert délavé trônent deux ou trois calendriers de femmes occidentales nues, publicité de la bière locale, une véritable institution : La Taquiña...

Assise par terre, une jeune maman de 18, 20 ans donne le sein à son enfant. Une autre plus âgée pile les épices sur le pilon traditionnel tout en granit pour la sauce pimentée du repas du soir. En hauteur, sur un fil, sèche la viande de lama qui sera par la suite frite pour donner un plat très connu en Bolivie : “*el chaque*”.

A la table, à côté de nous, quatre jeunes chantent en quéchua et jouent de la guitare. Ils boivent de la *chicha* dans un seau et se servent avec une écorce de coloquinte. Ramón s'attable à côté de nous et vient nous raconter sa vie. Moment de forte intensité humaine.

**- Alors comment ça va ?**

- Ma foi pas trop mal...!

**- Et le quartier, il y a beaucoup de choses à entreprendre ?**

- Oh ça oui, c'est certain...! Mais en avril-mai 1999, chaque famille a décidé de mettre 20 Bolivianos pour construire un centre de sport. Comme tu l'as vu, le quartier n'est équipé d'aucune infrastructure. 40 Bolivianos pour améliorer le réseau électrique, 100 Bolivianos pour un dispensaire sanitaire et social. Au total, 160 Bolivianos par famille. Dans le quartier, nous sommes environ 400 familles. Tu n'as qu'à faire le total... On est à 64 000 Bolivianos... Cet argent ainsi récolté a été donné à la “*directiva zonal*” qui appartient à la “*junta vecinal*”. Or, ça fait maintenant un an et demi et aucune réalisation n'a été commencée... L'argent a disparu... La “*junta vecinal*” a démissionné et la Mairie ne veut rien savoir,

Llena C. – « Stratégie d'acteurs de l'économie populaire dans le développement économique et social : le cas de la ville 215 de Cochabamba en Bolivie ».

puisqu'il s'agit d'une affaire de quartier. La "*junta vecinal*" était contrôlée par les partis politiques, le MNR, le UCS... Ce sont eux qui ont détourné l'argent, c'est sûr...!

C'est dans les bistrotts que les langues se délient, que les blocages tombent et que les vérités apparaissent... Les autres continuent à jouer de la musique et à chanter tout en s'abreuvant copieusement de *chicha*. Cela donne une ambiance surréaliste...

Ramón continue :

-... Tu vois, les organisations populaires se sont discréditées. Nous avons cherché à récupérer l'argent mais difficile de s'attaquer à plus fort que soi... Maintenant, les gens sont désespérés. En plus, avec la crise, ils sont souvent sans argent. Il faut arriver à se nourrir, à nourrir sa famille. Moi, j'ai 5 enfants comment les nourrir...? Alors, il faut travailler, ne pas relâcher l'effort. Moi, je suis ouvrier dans la métallurgie, je travaille le fer. Mais le soir ou les dimanches, je peux encore travailler... Avec les copains du quartier, nous allons faire les réalisations tous seuls. Avec nos mains.

Il se regarde avec attention les mains... Puis, ses yeux s'illuminent à nouveau, il reprend :

-... Oui, nous allons créer une Association informelle de voisins. A nous tous, nous savons tout faire, dans le bâtiment, l'électricité, l'animation, la santé...tout...! Nous devons y arriver... La Mairie nous dit qu'elle n'a pas d'argent, je ne te parle même pas de l'Etat... Nous, nous allons dès qu'on le pourra mettre 200 Bolivianos par famille dans le projet et nous réaliserons ces infrastructures qui nous manquent. On ne peut plus vivre de cette façon, nos jeunes en ont besoin... Il existe une grande volonté des habitants du quartier de sortir de cet état de délabrement dans lequel on se trouve. Les gens veulent que ça change, ils en ont marre...! Nous savons au moins maintenant que nous ne pouvons compter que sur nous mêmes ! Nous ne devons rien attendre du pouvoir, il investit dans les beaux quartiers, là où il y a déjà l'argent, pas dans les quartiers les plus pauvres, là où il n'y a rien !

Je me suis bien gardé d'intervenir... Il y avait tant d'humanité dans son discours que le laisser s'exprimer librement sur sa réalité sociale était la seule solution pour en extraire le degré émotionnel. Quelle leçon de courage, d'abnégation, pour permettre à ce quartier déshérité de s'équiper en un minimum de réalisations collectives. La défaillance ou la corruption des structures collectives institutionnelles (Mairie, "Junta vecinal"... ) a laissé le peuple face à lui-même. Si le collectif institutionnel corrompu n'est pas apte à assurer les services minimums dans le quartier, les habitants vont puiser en eux les ressources nécessaires pour créer selon leurs propres forces les infrastructures collectives.

A Alto Cochabamba, le peuple a décidé de prendre en main son destin.

## Expérience communautaire. Interview n° 38

**Jeudis 3 et 31 août 2 000. Communauté villageoise de Huank'arani. 20 km de Cochabamba, dans la direction de Quillacollo**

**Joaquim Inorosa. Communauté villageoise de Huank'arani. Ecole informelle espagnol quéchua.**

### **Rencontre avec Joaquim et la communauté de Huank'arani.**

Il me fallait prendre la mesure du degré de conscience collective du peuple quéchua pour apporter une réponse à ma quatrième hypothèse. Existe-t-il une conscience collective dans les pratiques informelles ? C'est certainement l'hypothèse la plus difficile à prouver mais aussi sûrement la plus intéressante à discuter car la présence d'une conscience collective pourrait permettre d'envisager un changement social. Alors que par ailleurs, la progression de l'individualisme détruit chaque jour un peu plus les bases d'une organisation collective de la société... Grâce à mes contacts, j'ai pu obtenir le numéro de téléphone de Joaquim et Janine qui s'occupent de développer les valeurs communautaires quéchua dans plusieurs communautés. Ils sont aussi responsables d'une école de langue quéchua-espagnol. Au début, je ne savais pas qu'elle était aussi informelle. Les personnages étaient donc intéressants à plus d'un titre... Nous avons rendez-vous, ce matin, à 8 heures pour un "Ayni" ou travail communautaire dans un village, à une vingtaine de kilomètres de Cochabamba, dans la direction de Quillacollo... Ils habitent un quartier excentré de la ville : "villa juan 23"... Il faut s'y rendre sans tarder, d'autant que pour une fois, nous partons à l'heure, la petite jeep fait route vers la sortie de la ville pendant que Joaquim commence à nous expliquer le cadre général du projet. Il parle d'une voix grave et assurée tout en se retournant souvent, ce qui nous assure une trajectoire pas toujours très rectiligne :

- Notre projet a commencé il y a 10 ans, avec l'alimentation en eau du village. Il fallait en effet commencer par là. L'eau, c'est stratégique... Nous avons creusé un puits, installé une pompe qui monte l'eau jusqu'à un réservoir installé en haut du village qui sert de château d'eau. Il suffisait par la suite de prévoir des canalisations pour alimenter chaque maison. De cette façon, chaque habitation est équipée d'un robinet d'eau potable. Ensuite, nous avons réalisé une école communautaire qui accueille les enfants du village. Et maintenant, il s'agit de construire une boulangerie villageoise qui permette à chacun de faire son pain.

### **- Comment est organisé le travail ?**

- C'est un travail communautaire, ou "Ayni" dans la tradition réciproitaire quéchua. Il y a environ 40 personnes qui se retrouvent tous les jeudis pour participer aux travaux.

### **- Des hommes, des femmes ... ?**

- Une grande majorité de femmes. Je dirai environ 80 %. Bien plus que les hommes, les femmes sont les porteuses du projet. Elles sont proches des valeurs de réciprocité et de solidarité... Elles ont compris que ces réalisations étaient pour elles, pour leurs enfants.

### **- Tu amènes un sac de coca, pourquoi ?**

- Cela appartient au rituel, ça maintient le lien fraternel. Avant le travail, il faut prendre ensemble une boule de coca pour la mastiquer pendant l'effort. Il faut enlever la nervure centrale de la feuille qui conduit la vie et la rendre à la Pacha Mama en la jetant au sol. Il faut ensuite mastiquer les feuilles pour en faire une boule qui va rester dans ta bouche durant tout le travail.

### **- Tu en amènes à chaque fois, alors ?**

- Oui, c'est un rituel ! Le travail collectif est basé sur 3 choses importantes :

- Le travail ou "ruay" en quéchua.
- L'humain, l'être ou le "k'uyay".
- La fête ou "khuyay".

Puis, il poursuit :

- Il faut que ces 3 aspects soient privilégiés... Ici, les gens du village les pratiquent naturellement, sans y réfléchir, cela appartient à leur culture, à leur quotidien. Cela t'amène à l'équilibre avec la Nature, et avec toi-même... On commence à s'approcher du village, il nous le montre du doigt et rajoute : Voilà, on arrive... Tous ces arbres que vous voyez sont d'origine, il n'y a que cette rangée d'eucalyptus qui a été

plantée près de la voie-ferrée. On va monter au réservoir d'eau pour que vous voyez le point de vue sur le village. La voiture s'arrête, on monte la petite colline sur laquelle se trouve le réservoir d'eau. Il reprend : La capacité créatrice de la communauté est incroyable... Un jour est venu un ami architecte pour voir les réalisations effectuées. Il en a conclu, à son grand étonnement, que le travail avait été fait dans les normes, que tout avait été respecté...! Je ne sais pas si vous le savez mais, un réservoir de 40 000 litres doit être construit avec quelques précautions pour assurer à la population un approvisionnement régulier en eau. Cela a été fait malgré le manque de professionnalisme des villageois mais grâce à une logique toute pratique qui s'inscrit dans la nécessité de la vie... A partir de ce réservoir, se distribue l'eau aux habitants de la communauté selon le principe de la gravité. Un puits, une pompe qui alimente le réservoir et un circuit de distribution qui fournit l'eau aux différentes maisons de la communauté.

**- Les habitants ont malgré tout été sensibilisés aux problèmes de l'eau à Cochabamba ?**

- A 100 %... D'abord par solidarité... Puis si la loi sur l'eau passait, la communauté villageoise perdait le droit d'administrer. Cette ressource en eau passait au main du consortium qui en devenait l'administrateur.

**- Chacun paie pour sa consommation ou c'est un forfait pour chaque famille ?**

- Chacun paie pour sa propre consommation... Chaque foyer est équipé d'un compteur et règle sa facture à la communauté chaque mois. C'est autour de 5 Bolivianos par famille et par mois. Cet argent ne peut être utilisé que pour améliorer la distribution de l'eau. Il est conservé pour entreprendre des travaux concernant le problème de l'eau. Si la communauté décide que cet argent peut ou doit être affecté à un autre type de dépense alors c'est elle qui en prend la responsabilité et qui l'investit ailleurs...!

Nous repartons en direction du village qui se situe tout en bas, à quelques centaines de mètres. Il reprend :

- Tu vois, la zone est tellement agréable que là-bas un peu plus loin, ils veulent construire un complexe de golf, avec piscine, installation hôtelière, un grand restaurant... Le terrain a déjà été acheté par la famille de "Los Tiempos".

**- Ah oui, la famille Canelas...!**

- C'est ça, la famille Canelas. Ça devrait être le plus grand espace de golf de toute l'Amérique latine..! Remarque avant, il y avait une exploitation de fleurs, il fallait traiter sans arrêt. Les gens du village allaient souvent y travailler avec des masques.

**- C'était autant d'agressions à la Pacha Mama ?**

- Bien sûr...! Peut-être que finalement le golf ce n'est pas plus mal...! C'est quand même dommage d'abîmer un endroit si beau, si naturel... Ce sont tous des arbres d'origine, ils n'ont pas été plantés pour être coupés et transformés en planches... Non, ce sont des arbres d'origine... Il n'y a que les eucalyptus qui ont été plantés. On les voit là-bas !

Il pointe son doigt vers les plantations d'eucalyptus qui longent la voie-ferrée.

**- Et le train, il passe toujours ?**

- Non, plus maintenant... C'était la ligne d'Oruro... Il y avait des trains rapides, ils passaient chaque soir... Maintenant, il passe de temps en temps des trains de marchandises mais depuis quelques mois, il n'y a plus rien... Depuis qu'ils ont privatisé, il n'y a plus rien...! L'Etat a tout abandonné au privé. Les lignes non rentables ont été fermées. C'est dommage...! Toute une infrastructure à l'abandon alors qu'elle rendait un service important. En Bolivie, la privatisation a marqué le début d'une profonde détérioration des services publics et une société en crise... Il s'arrête de parler quelques minutes et rajoute tout en écartant ses bras :

- Nous voilà au chantier communautaire...!

Et tout en pointant du doigt les différents lieux en travaux...il poursuit :

- Ici, on voudrait faire une boulangerie communautaire ; là, des ateliers de production d'artisanat et là, un bâtiment d'accueil pour les visiteurs.

**- Il peut passer beaucoup de monde dans la communauté ?**

- Une fois, on a eu une "gringa" qui voulait apprendre le quéchua. Elle est venue ici et a commencé à apprendre notre langue. Après trois semaines de cours dans notre école, elle a passé deux semaines de plus dans la communauté. Elle a appris le quéchua à une vitesse impressionnante. Elle donnait des cours aux enfants du village à l'école communautaire. A la fin de son séjour, elle a présenté les réalisations des enfants par une exposition. C'était vraiment super...! Elle vivait chez une personne qui ne parlait que le quéchua. Elle m'a révélé un jour que sa plus grande joie a été le jour où elle a pu garder les moutons de cette dame et leur parler en quéchua. Cette personne, en effet, n'avait jusqu'à présent confié à quiconque de la communauté le soin de s'occuper de son troupeau.

**- Malgré la poussée de l'individualisme continue à se maintenir ce type de pratiques. Comment tu l'expliques ?**

- C'est vrai, l'individualisme progresse partout mais nous ici, on cherche à rendre concrètes les valeurs communautaires du peuple quéchua. Ici, nous sommes dans l'action ! Nous disons : "au début, il faut rêver puis, il faut agir et à la fin ce qui a été réalisé, paraît un rêve ; alors le rêve continue ..." Par exemple, quand nous avons inauguré l'eau, c'était super...!

- Bonjour...

Il se tourne et salue quelqu'un de la communauté qui est en train d'arriver pour travailler. Il reprend :

- Quand nous avons inauguré l'eau, une personne a dit : "ouvrir le robinet et avoir de l'eau, c'était un rêve... Nous avons travaillé, le rêve est devenu réalité... Alors le rêve peut continuer..."! ... Silence... Difficile de rajouter quelque chose après ça. Quelques minutes après, il poursuit :

- ... Avant le travail, tout le monde va prendre un peu de coca pour se donner du cœur à l'ouvrage... Il faut recevoir les feuilles en ouvrant les deux mains, c'est un cadeau de la Nature. Il faut le recevoir dignement, puis il faut enlever la nervure centrale des feuilles que l'on va mâcher. C'est par là que passe la vie, il faut la rendre à la Terre.

**- Certains peuvent consommer beaucoup de coca ?**

- Tu vois celui qui porte le chapeau marron là-bas, c'est mon cousin ; lui, dès qu'il se lève, il commence à mastiquer et ce jusqu'au soir sans s'arrêter... Même si son alimentation n'est pas très bonne, la coca lui permet de maintenir sa capacité de travail. La coca lui apporte de nombreuses substances, des vitamines, des sels minéraux... De nombreuses études l'ont démontré. La feuille de coca n'est pas un démon ou un diable, il est prouvé qu'elle possède de nombreuses vertus.

**- A qui appartient le terrain du chantier ?**

- Il est de la communauté, à ceux qui font le travail communautaire.

**- Qui a fait l'apport initial ?**

- C'est moi... Une partie vient de mes amis, l'autre partie c'est moi.

**- Il paraît que chaque 15 jours, tu amènes des vivres à la communauté. Où trouves-tu l'argent pour tout ça ?**

- J'achète en gros et on le répartit entre tous les membres actifs de la communauté.

**- Mais l'argent, tu le trouves où ?**

- Ça vient de l'école d'espagnol-quéchua, puis des amis qui veulent soutenir les projets.

**- Tu ne reçois pas de subventions de l'étranger ?**

- Non rien... Ce sont des amis qui nous rendent visite qui croient dans les valeurs que l'on cherche à développer et qui soutiennent notre cause.

**- Quel genre de vivres tu apportes ?**

- De l'huile, du riz, du sucre et de la farine.

**- Ça fait beaucoup pour chacun d'eux ?**

- Oui, oui, pas mal... 10 kilos de farine, 10 kilos de sucre, 10 kilos de riz, 4 litres d'huile... Et ce tous les 15 jours.

**- Comment les vivres sont-elles réparties ?**

- C'est eux-mêmes qui le déterminent lors d'une réunion tous les jeudis après le travail communautaire. Marta coordonne le travail mais les vivres, ils se les distribuent eux-mêmes en fonction du travail réalisé. Si jamais, comme ce matin, il y a un problème d'absence, ils doivent faire un jour de travail supplémentaire que les autres déterminent. Tous les jeudis, ils se réunissent une demi heure, 1 heure pour définir quel type de travail les absents devront faire. Par exemple, aller couper la paille dans les champs pour l'utiliser dans la fabrication des "adobes". Ça marche comme ça...

**- Qui est Marta, quel est son rôle ?**

- Ils l'ont élue. Ils l'ont choisie comme coordinatrice...

**- Elle était peut-être aussi au début du projet ?**

- Certainement... Le travail dans cette communauté a commencé au début des années 90, avec l'approvisionnement en eau. Il fallait résoudre le problème de l'eau... Ce fut le premier grand projet. Et comme il n'y avait aucune organisation pour nous financer, ni au niveau national ni au niveau international, nous avons commencé à épargner. Mais ça ne représentait qu'un capital insuffisant... Avec ce capital, on ne serait arrivé à rien... Il a donc fallu écrire à des amis en Suisse. On leur a présenté nos problèmes, nous avons reçu de nombreuses aides et une invitation en Suisse pour en discuter. Nous avons organisé une grande fête pour en parler... Ce projet initial de l'eau potable a permis de pérenniser le

travail communautaire. On se retrouvait même quelquefois uniquement pour le plaisir que pour la fête, pour le “*Khuay*”. C’est incroyable comment les gens ont conservé cette espérance, cette capacité à rêver...

**- Mais pourquoi dans les villages voisins cet exemple n’a pas été suivi ? Pourquoi ça reste un exemple unique ?**

- D’abord, il y a certains villages qui ont cherché à travailler comme nous. Par ailleurs, il y a des habitants de communautés voisines qui viennent travailler sur nos projets ici, au village.

**- Comment tu expliques un tel succès dans cette communauté ?**

- Au début, l’esprit du “*Ayni*” existait déjà. L’esprit s’est ensuite renforcé par le travail collectif. Maintenant, les gens disent que les jeudis sont tristes quand on ne se retrouve pas.

Parce que ce n’est pas seulement le travail, c’est le fait d’être ensemble, c’est le fait de rire, de rigoler entre nous, c’est tout ça.... Il y a eu un moment où on s’est arrêté pendant 3 mois. Les gens insistaient : “faisons quelque chose, n’importe quoi mais faisons quelque chose”. Après le projet de l’eau, nous avions une école dont le toit avait été arraché par les intempéries, il pleuvait dedans... On a envoyé des cartes aux amis pour financer la reconstruction de l’école... Puis toute la communauté s’est mise au travail...

**- A ton avis, qu’est ce qu’il faudrait pour que ces valeurs collectives se développent ?**

- La mise en pratique des 3 éléments “*Ruay, K’uay, Khuyay*” fondateurs de la conscience collective... Il faudrait que cela devienne une nécessité pour les collectivités locales... C’est le maintien de l’équilibre social et d’un rapport respectueux à la Nature. Il faut que chacun comprenne qu’il est important pour l’autre.... Le fait que Marta soit coordinatrice ne lui donne pas plus d’importance que les autres... Si tu vas à une réunion, tu crois qu’ils vont se disputer... Et bien, non... Ils disent les choses en face, souvent violemment, tu as l’impression qu’ils se disputent mais ils discutent. Ils ont des rapports sains et démocratiques.

**- Dans la réciprocité, il y a don et contre don, il semble que les vivres que tu distribues sont importants. Qu’en penses-tu ?**

- C’est certainement important mais ça reste secondaire...! Ça les aide économiquement rien de plus... On pense donner aussi de la *quinoa* pour que ça ne reste pas seulement un produit d’exportation. C’est une culture traditionnelle, il faudrait la populariser dans les populations non productrices. On a déjà deux camarades qui sont allés sur l’Altiplano d’Oruro pour tenter d’obtenir de la *quinoa* bon marché...

**- Il suffirait peut-être d’en planter ici, dans la communauté ?**

- Non, c’est un produit d’altitude. Ici ça pousse comme un arbre, jusqu’à 2 mètres de hauteur. Il y a peu de graine alors que sur l’Altiplano, la plante reste basse et elle est très productive.

**- Tu penses alors qu’ils travaillent uniquement pour les valeurs communautaires ?**

- Non, pas uniquement, mais... Quand on était sur le projet de l’eau, personne ne recevait rien... Je n’amenais pas de vivres... Les gens de la communauté travaillaient pour l’eau. Seulement pour l’eau... Ce travail nous a tellement rapprochés, qu’il nous a ouvert des perspectives vers la valorisation d’une conscience collective. Maintenant, on est capable d’organiser une fête sans raison particulière, seulement pour le plaisir. Les vivres sont là juste comme un complément...

**- En parlant avec eux, je me suis quand même rendu compte que c’était important pour eux !**

- C’est très important. Mais pas essentiel...!

**- A Noël, tu organises une fête avec des beignets et du chocolat... Cela semble être un moment très fédérateur dans la communauté...**

- Bien sûr...! Pour certaines familles, c’est vraiment essentiel. J’en connais quelques-uns, comme par exemple Doña Emma, qui par nécessité sont venus travailler au chantier. Maintenant, ils disent : “le jeudi, si on ne travaille pas, on s’ennuie”.

**- Dans la communauté, il y a 3 Chicherias et les 3 patronnes travaillent sur le chantier. Je pensais que l’esprit du travail communautaire aurait rapproché ces 3 femmes et qu’une amitié serait née ; or, il semblerait qu’un rapport de concurrence existe encore entre elles. Comment l’expliques-tu ?**

- C’est vrai, tu as raison... Dit-il en baissant la tête... L’esprit de concurrence continue à exister entre-elles mais nous, les jours de fêtes communautaires, on prend de la *chicha* aux 3 “*chicherias*”. Il fallait maintenir un équilibre entre elles. Mais cela n’a pas permis d’empêcher une certaine concurrence entre les 3 “*chicherias*” du village....

**- C’est la seule communauté dont tu t’occupes ?**

- Je m’occupe de celle-là parce que j’y suis né mais je m’occupe aussi d’une autre à 4600 mètres d’altitude qui a connu des problèmes internes... Eux seuls ont les moyens de solutionner leurs propres problèmes... Dans ma communauté, je suis un des membres, je peux prendre partie mais dans celles que je ne connais pas, c’est plus délicat. Par ailleurs, la troisième dont je m’occupe fonctionne très bien.

**Marta. Coordinatrice du chantier communautaire de Huank'arani.**

Après l'approvisionnement de la communauté en eau, la réalisation de l'école, il appartient à la communauté de mettre sur pied, la boulangerie communautaire et un lieu d'accueil pour les ateliers d'artisanat. Pour l'ensemble de ces nouveaux bâtiments, il faut fabriquer des "adobes" : briques de terre séchées au soleil pour constructions traditionnelles. Nous participons au chantier collectif. Une pioche, des pelles... et une quarantaine d'ouvriers et surtout ouvrières au service d'un idéal : l'autonomie... Il faut remuer 20 m<sup>2</sup> de terre sur 50 cm d'épaisseur, y rajouter la paille, mélanger le tout en ajoutant de l'eau récupérée dans le puits grâce à des seaux en fer initialement prévus pour l'alcool "Caiman" et équipés d'une poignée en bois. Il faut ensuite fouler aux pieds ce mélange pendant un long moment. Le travail achevé, c'est l'heure du "Khuyay". Dégustation de la *chicha* tout en honorant la Pacha Mama. Marta, chef de chantier, partage ce moment : rencontre.

**- Comment as-tu été choisie comme chef de chantier ?**

- J'étais au début du projet avec Joachim.

**- Le terrain, il fait quelle surface ?**

Elle interroge Luís qui est à côté d'elle.

- Il fait combien le terrain en superficie ?

Luís répond :

- Environ, 1400 m<sup>2</sup> ...

**- Il appartient à qui... ?**

Encore Luís :

- Il appartient à Joachim, c'est lui qui a amené l'argent.

Il repart pour fouler le mélange de boue, de paille et d'eau.

**- Combien êtes-vous dans la communauté ?**

- On est 120 familles.. !

**- Ça fait combien de personnes ça... ?**

- Environ 500 personnes.

**- Combien travaillent sur le chantier ?**

- Nous sommes 40 en permanence.

Elle se saisit d'un bidon où est incrusté : Monsanto... Il est plein... de *chicha*... !

Elle en remplit le seau qui se trouve à ses pieds et me tend une "tutuma" remplie à ras bord du délicieux breuvage. Après avoir honoré la Pacha Mama et tout en m'essayant la bouche d'un revers de main, je poursuis :

**- Il y a surtout des femmes sur le chantier, comment tu l'expliques ?**

- Oui, c'est vrai, il y a surtout des femmes... Les hommes sont aux champs ou à la ville. Ils travaillent. Nous les femmes, nous venons au chantier collectif tous les jeudis. Le travail est agréable, on rigole entre nous. En plus, chaque 15 jours, nous recevons gratuitement des vivres : riz, sucre, farine et huile. Ça nous aide bien pour nourrir notre famille.

**- Qui achète ces vivres ?**

- C'est Joachim qui les amène.

**- Où trouve-t-il l'argent ?**

- Ça, je n'en sais rien. Il faut que tu lui demandes.

**- Vous êtes sacrément efficace ! Vous avez déjà construit un système d'approvisionnement en eau, une école et maintenant, une boulangerie communautaire... Pourquoi ne font-ils pas pareil dans les villages voisins ?**

- Oui, maintenant, nous sommes en train de construire une boulangerie communautaire et un lieu d'accueil pour les artisans du village et pour les gens de passage. Les gens des communautés voisines passent quelques fois ici, ça les attire mais ils ne veulent pas faire l'effort pour travailler... Je crois aussi qu'on ne leur distribue pas de vivres, les gens ont besoin quelquefois qu'on leur donne pour donner... Le village reste un exemple mais peu veulent ou peuvent le suivre. Court silence...

**- Vous vous réunissez souvent ?**

- Pour l'eau, on se réunit tous les premiers mardis du mois. Chacun possède un compteur d'eau et paie à la communauté suivant sa consommation.

**- Toi, par exemple, tu paies combien ?**

- Moi, pour ma famille, c'est 5 Bolivianos par mois.

- **Tu es mariée ?**

- Oui, mon mari est retraité.

- **Tu as des enfants ?**

- Oui, j'ai 2 enfants... Ils sont grands et indépendants.

- **Après le travail communautaire, vous faites un repas collectif ?**

- Non, le plus souvent chacun prépare son repas... Court silence puis elle reprend :

Par contre, les jours de fête, les jours de réception, nous mangeons ensemble... Quelqu'un prépare un plat collectif et nous faisons la fête sur le chantier.

- **Il n'y en a pas qui travaillent moins que d'autres ?**

- Non, nous sommes tous très impliqués.

- **Vous avez quelquefois besoin de professionnels ?**

- Oui, par exemple, dans quelques jours doit venir un maçon.

- **Ce que vous faites là est aussi très politique ?**

Comme je n'ai pas de réponse immédiate, je complète ma question :

- **Vous cherchez à accroître votre autonomie et à vous rendre indépendants du Pouvoir...Tu as été ou tu es militante politique ou syndicale ?**

Elle, presque indignée :

- Non, non, pas du tout... Rien de tout ça...! Pas de politique... On agit selon nos propres convictions... C'est tout !!

Le 24 août, je retourne dans la communauté, c'est en effet la seule expérience communautaire que j'ai pu avoir durant ce travail... Il me fallait y retourner et surtout en savoir plus sur l'école de Joaquim que je trouvais ressembler en façade aux ateliers clandestins que j'avais visité :

- **Dis-moi, Joaquim, ton école, elle n'est pas facile à trouver dans cette rue, de l'autre côté de la ville, même pour moi qui suis déjà venu...**

- C'est vrai, tu sais ici tout le monde me connaît, il suffit de demander.

- **Oui, je m'en étais rendu compte... Si on se perd, en tant qu'occidental, on nous renvoie immédiatement chez toi... Mais pourquoi tu ne mets pas un écriteau ?**

- Parce que notre école n'est pas déclarée.

- **Comment, elle est informelle...! Depuis combien de temps ?**

- Cela fait 10 ans. On reçoit des jeunes du monde entier pour les former au quéchua et à l'espagnol.

- **Ils sont combien, en ce moment ?**

- En ce moment, ils sont une vingtaine. Ils viennent pour apprendre nos langues pour ensuite pouvoir travailler comme conseiller dans les ambassades ou pour évangéliser les foules.. rajoute-il en souriant.

- **Ils viennent d'un peu partout, j'ai l'impression ?**

- Comme ma femme est suisse, nous avons de nombreux Suisses, mais aussi des Allemands, des Américains... des Français aussi... des Australiens, des Japonais...

- **Ils viennent aussi pour le quéchua ?**

- Pour le quéchua, c'est plus rare, l'an dernier, il y en avait 5. Cette année seulement 3.

- **Ils passent de nombreux mois ici ?**

- Ça dépend, mais... 3 ou 4 mois en moyenne.

- **Ça leur coûte combien ?**

- Nous avons des accords avec des familles du quartier pour les loger. Ils paient 50 \$ la semaine. Logement et cours compris. On leur organise des visites dans les environs. Demain, on va les amener au Chaparé jusqu'à dimanche soir... Lundi, les cours reprennent.

- **Janine aussi travaille dans l'école ?**

- Oui, elle, elle s'occupe du côté administratif.

- **Comment autant d'étudiants peuvent venir jusqu'ici, comment tu t'y prends ?**

- Nous avons un site internet. Au début, cela a été difficile, mais maintenant, nous sommes connus. De bouche à oreille, notre école s'est faite connaître. Ici, on enseigne aussi des valeurs pas seulement une langue et il se trouve que ça plaît aux occidentaux.

- **Bien sûr, tu enseignes tout ce qui nous manque, c'est fabuleux comme expérience ! Pour l'école, l'avenir, tu le vois comment ?**

- On est en train de signer un accord avec des Universités américaines pour accueillir des étudiants en permanence. Mais pour cela, il faut nous inscrire et prendre une allure officielle. Nous avons longuement

réfléchi et puis nous avons pensé que cela allait nous permettre de toucher encore plus d'étudiants, alors nous avons décidé de faire une demande d'officialisation qui est en cours.

**- L'essentiel est de rester comme vous êtes !**

- C'est ça, je crois que l'essentiel est de ne pas changer.

Nous prenons la route vers la communauté où là encore, la population nous attend. Cette fois-ci, ils nous faut défricher un champ qui appartient à la communauté pour y planter du jardinage. C'est un terrain vaste, situé à proximité d'un puits. Une pompe devrait amener l'eau jusqu'au jardin et permettre la culture de légumes. Après le rituel de la coca et les discussions préliminaires, les trente ouvriers et ouvrières se mettent au travail en ligne pour défricher. Mes mains sont tellement préparées qu'au bout d'une heure, j'ai déjà des ampoules mais l'ambiance est si chaleureuse que ça passe. Tout en bêchant, conversation avec Marta :

**- Tu sais Marta, les vivres distribués... Ils sont payés par l'école de langues de Joaquim et les gens qui ont visité le projet et qui ont décidé de le soutenir.**

- C'est Joaquim qui te l'a dit ?

**- Oui, c'est lui qui me l'a dit. Ça représente combien en tout.**

Je voulais qu'elle me confirme les quantités et la fréquence.

- 10 kg de sucre, 10 kg de farine, 10 kg de riz et 4 litres d'huile.

**- Tous les combien ?**

- Tous les quinze jours.

**- C'est beaucoup, non ?**

- Tu sais quand tu es une grande famille, c'est peu, ça part vite.

**- Ceux qui en ont trop doivent le vendre, non ?**

Là j'en avais trop dit. Elle se redresse, me regarde ainsi que sa voisine et rajoute :

- Non, personne ne va vendre les vivres collectifs ici. Si on trouve quelqu'un qui revend sa part, on l'exclut du groupe... Ou alors on lui en donne moins s'il en a moins besoin.

Je surenchéris :

**- Je trouve que cela représente quand même de grosses quantités... Toi, tu utilises 4 litres d'huile chaque quinzaine ?**

- Bien sûr, on fait beaucoup de fritures, on utilise tout ...

Le travail reprend... Le contrôle social paraît très fort, je ne pense pas en effet que personne se risque à vendre des vivres communautaires. La réaction de mes collègues de travail étant unanime, difficile de croire que certains produits soient revendus. Par contre, l'importance des vivres semble être prépondérante pour le groupe.

## Activité formelle. Interview n° 39

### **Mardi 20 juin 2000. Place du 14 septembre. Cochabamba Ubaldo Anze. Docteur en médecine traditionnelle**

#### **Rencontre d'Ubaldo Anze, docteur en médecine traditionnelle.**

Sur la place centrale de la ville, au dessus de la galerie qui entoure la place du 14 septembre se trouve la plus vieille pharmacie de la ville. Ubaldo est un des héritiers de cette vieille famille cochabambina. Mon objectif est ici de comprendre comment les Boliviens et les Boliviennes se soignent alors qu'ils n'ont pas, pour la plupart, de couverture sociale ni d'emploi fixe pour payer les soins alors qu'une visite chez le médecin coûte entre 50 et 60 Bolivianos. Derrière la pharmacie, un patio magnifique, un escalier, un bâtiment splendide mais comme l'entretien de base n'a pas l'air de se faire, l'état général est plutôt délabré. On passe dans un petit laboratoire, l'interview va se faire dans le bureau d'Ubaldo.

#### **- *Quand a commencé ton activité de plantes médicinales ?***

- En 1983, j'ai commencé à ouvrir une boutique de plantes médicinales. Mais on peut dire que tout a commencé avec mes parents. Lorsque j'étais petit, je m'intéressais beaucoup aux plantes médicinales. Mon père travaillait dans un laboratoire, il m'a énormément appris. Puis, après mon Bac, j'ai beaucoup voyagé, en Amérique latine, en Europe... A mon retour, j'ai voulu retrouver les recettes, les savoirs des anciens et développer la médecine traditionnelle. Ces pratiques curatives font partie intégrante de la culture des peuples d'Amérique latine. A l'époque des Incas, certains détenaient le savoir des plantes, aujourd'hui, les jeunes ne se prêtent plus tellement à la diffusion de ce savoir. Malgré tout, on trouve encore des descendants de ces médecins traditionnels qui sont devenus le plus souvent ambulants et qui se déplacent dans toute l'Amérique latine. Ils n'ont pas toujours eu la partie facile, ils ont par moment été pourchassés par les autorités qui les traitaient de sorciers, certains ont été enfermés, maltraités. La médecine officielle, aidée par les laboratoires leur a fait la guerre pour les faire disparaître. Mais bon, le savoir populaire a été plus fort... J'en suis l'un des héritiers... Maintenant, nous sommes protégés par le Ministère de la Santé qui a créé la Société de Médecine Traditionnelle. J'en fais partie, nous sommes environ 500 en Bolivie et 120 à Cochabamba... Il existe ainsi des contrôles pour éviter les charlatans.

#### **- *Avec la crise, l'usage de la médecine traditionnelle a-t-il progressé ?***

- En Bolivie aujourd'hui, on estime que 70 % de la population utilise des techniques de la médecine traditionnelle pour se soigner... Ils commencent par consulter un des membres de leur famille ou de leur communauté qui possède des connaissances pour guérir leurs maladies. Il y a toujours autour d'eux une personne capable de les conseiller, de les orienter vers une pratique curative traditionnelle le plus souvent accompagnée d'un rituel ancestral. C'est souvent la grand-mère, ou une personne connue dans le village pour soigner telle ou telle maladie. Ils ne vont pas par réflexe vers les centres médicaux dits modernes. Ils ont peur des hommes en blouses blanches, des histoires circulent sur eux. Ils n'ont pas confiance. Et puis, il faudrait payer, ils n'ont pas de couverture sociale ni d'argent disponible... Ou alors, s'ils y vont, c'est au tout dernier moment, quand il n'y a plus grand chose à faire.

#### **- *Le manque de protection sociale est-il un problème ou un avantage pour le développement de la médecine traditionnelle ?***

- La protection sociale est payée par les salariés, or il est arrivé que cet argent ait été mal géré ou dérobé. Alors, les salariés n'ont plus confiance... Depuis que je suis tout petit, j'entends les gens se plaindre de la caisse maladie. Et puis, ça leur donne accès à la médecine moderne... Là, on te considère comme un numéro, comme un élément statistique. On ne prend pas le temps de parler avec le patient. Ce que je mets en pratique moi, c'est une écoute du patient. Lorsqu'il a pris le temps de vider tous ses problèmes, il est déjà à moitié guéri.

#### **- *J'ai pu observer que la médecine traditionnelle se vendait souvent dans la rue, même dans les autobus et à la Cancha. Est-ce pour toi une concurrence déloyale ?***

- Non, pas du tout. Il existe en effet une vente parallèle de médicaments. Je sais que nombreux sont les Péruviens qui passent la frontière pour venir vendre des médicaments. Ce sont le plus souvent des gens qui n'ont rien à voir avec la médecine. Il faut donc se méfier. Mais par ailleurs, nombreux sont les Boliviens qui sont des médecins en puissance. Ils ont gardé des secrets de famille autour de plantes ou de

techniques curatives. Moi, je me rappelle que ma grand-mère avait au fond de son jardin une partie où elle avait planté des plantes médicinales et lorsque nous étions malades, elle nous faisait des infusions, des cataplasmes...

**- Les grands laboratoires n'ont-ils pas cherché à nous faire oublier ces pratiques curatives ancestrales pour nous rendre dépendants de leurs productions ?**

- La publicité a réussi à créer un complexe d'infériorité. Les grands laboratoires se sont développés, ils ont même dérobé une partie de nos connaissances, de nos plantes... Certains guérisseurs ont révélé gratuitement leur savoir... Ces connaissances appartiennent en effet à l'espèce humaine, tout le monde doit pouvoir en profiter... Le seul problème est qu'ils ont transformé tout cela en argent pour leurs entreprises, pour leurs actionnaires.

**- Puisque tu pratiques depuis 1983, peux-tu dire si la médecine traditionnelle est efficace ?**

- En premier lieu, elle fait partie de notre culture, comme la musique, les danses, la cuisine.... Elle appartient à l'identité des peuples d'Amérique latine. Moi, je me suis lancé dans une activité formelle, officielle pour chercher à développer le savoir des anciens autour des plantes. Je donne des consultations que je fais payer 15 Bolivianos seulement la première fois. Après, ils peuvent venir gratuitement autant de fois qu'ils veulent pour cette même affection. Puis, ils doivent payer les plantes que je leur donne en traitement. Je peux te dire que plus de 90 % de mes patients guérissent après les soins que je leur propose. Certaines maladies graves comme le cancer, la leucémie... peuvent être guéries par les plantes. Si ce n'est pas un accident ou des problèmes d'ordre traumatologiques, je peux tout soigner... Le plus souvent, il faut éliminer ce qui intoxique l'organisme, épurer les organes. Il faut aussi savoir établir une relation avec le patient, la plupart des maladies sont psychosomatiques. Le patient doit se laisser aller et expulser tous ses problèmes. Une des premières fonctions du médecin est de prendre le temps d'écouter ses malades. Mais tu sais, je ne cherche pas à faire de publicité. Les gens viennent seuls, c'est là que j'ai le plus de chance de les guérir... Ce qui me renforce, c'est que les résultats de mes soins sont satisfaisants. Je tiens un registre depuis 1983 et je peux te dire que les résultats sont positifs.

**- Les plantes, qui te les apporte, une entreprise, des particuliers... ?**

- Ce sont les paysans qui trouvent ainsi une ressource supplémentaire pour arriver à survivre. Ils vendent ça à un intermédiaire qui me livre par la suite, rien n'est déclaré, tout se passe ainsi. C'est quelque chose de très simple, les paysans ramassent les plantes, les racines. Ils les vendent à l'intermédiaire qui me les revend.

**- En ce moment, le climat est très sec et froid la nuit à Cochabamba. J'ai vu de nombreuses personnes qui souffraient de problèmes respiratoires, de toux et la pollution du centre ville n'arrange rien. Quels soins tu proposerais ?**

- Pour ça, je recommande 3 choses :

- un maté pour les bronches.
- le baume du diable, en friction et inhalation, qui se compose de menthe, d'heucaliptus...en tout 12 herbes différentes, c'est très fort.
- et les bonbons de miel et coca qui sont très bons pour dégager le nez et les bronches. Le mélange miel coca est remarquable pour dégager la respiration.

Par la même occasion, le docteur me propose une cure de produits naturels pour améliorer mon rendement au travail... et quelques bonbons de miel coca pour adoucir ma gorge. Pour mes cheveux un peu sec, une lotion qui réactive la pousse et nourrit le cuir chevelu. Quelle aubaine...!

## Activité formelle. Interview n° 40

**Mercredi 21 juin 2 000. Rue 25 de Mayo esquina Montes. Cochabamba  
Oscar. Propriétaire d'un magasin de cosmétiques**

**Rencontre d'Oscar, propriétaire d'un magasin de cosmétiques situé "calle 25 de Mayo esquina Montes"...** Activité formelle au coin d'une rue très commerçante... Mon objectif est ici de prendre la mesure de la concurrence du secteur informel sur l'activité formelle. C'est aussi de percevoir les interactions formel-informel. C'est une journée de grande activité commerciale. Les feux de Bengale se vendent dans la rue pour préparer la fête de la St Jean... J'arrive devant le magasin plein de couleurs et de musiques dans la tête. Oscar me reçoit. C'est lui qui encaisse, il ne peut laisser sa caisse, mais va quand même baisser la musique. J'engage immédiatement la conversation :

**- Quand a commencé ton activité ?**

- Cela fait 13 ans.

**- Il semblerait que dans la rue aussi on vende des cosmétiques, ça te gêne ?**

- Oui, bien sûr...! Mais ces personnes viennent souvent m'acheter en gros ce qu'elles vont revendre ensuite dans la rue. Le problème, c'est qu'il faut le leur vendre à crédit. Le plus souvent, ils n'ont pas les liquidités pour payer. Si tu connais les gens, tu peux le faire. Sans cela c'est dangereux...! Tu risques de ne plus revoir la personne.

**- Penses-tu que la Mairie ou le pouvoir central devrait mettre un terme à l'informalité ?**

- Tu sais c'est compliqué...! Eux aussi ont le droit de vivre. Par contre, nous, on paie trop d'impôts...!

**- Tu paies quels impôts ?**

- D'abord, l'IT (impôt sur les transactions : 13% du chiffre d'affaire). Puis l'IVA (impôt sur la valeur ajoutée : 3% fixe sur toutes les ventes). L'IT peut baisser si tu présentes des factures. Au total, il y a deux ans avant la crise brésilienne, je payais 3 200 Bolivianos par mois d'impôts... Maintenant, avec la baisse de mon activité, je ne paye plus que la moitié. J'ai perdu en deux ans, à peu près 50 % de mon chiffre d'affaires. Le loyer du fonds de commerce s'élève à 700 \$ par mois, à peu près 4 000 Bolivianos. Si on ajoute à ça le salaire des employés...! Tu vois un peu tout ce que je dois sortir chaque mois.

**- Combien as-tu d'employés ?**

- 2 employés qui gagnent environ 500 Bolivianos par mois.

**- D'où provient ta marchandise ?**

- La majorité des produits sont importés par des grossistes qui me les revendent. Environ 20 à 30 % viennent de Bolivie. Le reste est importé.

**- Par rapport aux commerçants informels, quel est le niveau de tes prix ?**

- Tu sais, ils ne vendent pas tellement moins cher. Maintenant que la contrebande a été réglementée par la nouvelle administration, les prix se sont alignés. Avant oui, il suffisait d'acheter le douanier et tu pouvais obtenir les produits désirés. Moi-même, je vendais les produits de la contrebande. Maintenant, nous achetons en grande quantité, nous pouvons obtenir des prix. Eux, ils sont maintenant obligés le plus souvent de passer par nous.

**- Quelle est la part de ton chiffre d'affaires consacrée aux vendeurs informels ?**

- 10, 15%... Mais ils achètent à crédit, c'est quelquefois difficile de les faire rembourser.

**- Le capital de départ, tu l'as obtenu comment ?**

- Un prêt de la Banque Nationale. J'ai dû hypothéquer ma maison, ma voiture tout ce que j'avais.

**- Quel était le taux d'intérêt du crédit ?**

- 18 % d'intérêt par an.

**- Tu n'as pas de vendeurs qui travaillent pour toi dans la rue ?**

- Maintenant non...! Mais avant j'en avais... Quand il y avait de l'argent, tu pouvais vendre à n'importe qui ; maintenant, ce n'est plus le cas... Avec les produits de contrebande, on pouvait envoyer des jeunes dans la rue vendre sans aucune déclaration des produits. Les marges étaient importantes. Les clients ne manquent pas. Il faut souvent arrêter la discussion pour qu'il puisse encaisser... Avant le magasin ne désemplissait pas. Il y avait beaucoup de monde m'a-t-il dit... J'imagine ce que cela devait être. Je reprends :

**- J'ai vu que quelques clients te demandaient des factures... Pourquoi ?**

- C'est justement pour ne pas payer d'impôts. Ils portent cette facture à leur employeur qui peut le retirer de ses frais. Les grandes entreprises peuvent ainsi avoir une somme très importante de factures qu'elles peuvent retirer des sommes d'impôts à payer. Certains me demandent de mettre la facture au nom d'une entreprise par exemple... Ils obtiennent ainsi des augmentations de salaire.

**- Le facturier devient une arme commerciale très importante alors ?**

- Effectivement...! C'est l'administration interne des impôts de l'Etat qui me le donne. Il faudra que je sois en règle ou ne pas avoir de retard de paiement, pour en obtenir un.

**- Tu as senti les effets de la crise ?**

- Oh oui...! Certains jours de fêtes, on faisait 12 000, 15 000 parfois 20 000 Bolivianos par jour, aujourd'hui, 6 000, 8 000 c'est une bonne journée.

**- Tu n'as pas pensé à changer de produits... Peut-être que la concurrence est devenue trop forte pour les cosmétiques ?**

- Non, mon stock est trop important. Ça représente 50 000 \$...! Qui veux-tu qui me l'achète ce stock ? Il n'y a pas de liquidités. Et puis, il n'y a plus d'exclusivité comme avant. Il existe une nouvelle loi qui facilite la libre installation sur le marché. La concurrence est devenue plus forte. En plus, ce serait difficile de trouver un endroit aussi stratégique. La clientèle s'est habituée, les gens viennent parce qu'ils me connaissent, ils ont leurs habitudes.

Pas facile de parler tout en encaissant, mais au moins, j'ai pu observer le comportement des consommateurs, l'importance de la facture... L'interaction formel-informel est essentielle à saisir.

## Activité formelle. Interview n° 41

### **Jeudi 29 juin 2000. Prés du fleuve. Cochabamba Eustaquia. Cantine populaire**

#### **Rencontre d'Eustaquia. Cantine populaire près du fleuve.**

Sous un arbre, des tables couvertes d'une toile cirée usée, des bancs... Nous sommes entre l'avenue et le fleuve... Des marmites pleines de soupe sont posées sur un gaz rudimentaire... De nombreuses personnes sont en train de manger dans de grands bols, les yeux dans le vague. Sans parler, ils se nourrissent pour mieux s'activer par la suite. De nombreux travailleurs sont là, beaucoup de personnes seules. Juste à côté, deux ou trois hommes sont en train de laver des taxis... Ils ont installé une pompe qui aspire l'eau du fleuve ce qui leur permet d'avoir de l'eau sous pression en abondance pour nettoyer les voitures... Encore l'imagination au service de la survie... Rencontre avec Eustaquia et sa cantine populaire près du fleuve...

**- Depuis quand fais-tu cette activité ?**

- 18 ans.

**- Toujours au même endroit ?**

- Non, j'ai changé de coin... Mais toujours dans le même quartier.

**- Et maintenant, tu t'es installée là ?**

- Oui, c'est la Mairie qui m'a demandé de me mettre ici.

**- Tu paies donc des impôts ?**

- Oui, je paie l'impôt municipal : 50 Bolivianos par mois. A la fin du mois, je dois aller le payer à la Mairie. Ensuite, je dois payer le carnet d'hygiène : 15 Bolivianos par mois. Puis chaque trimestre, le certificat sanitaire : 30 Bolivianos. Puisque j'ai une activité fixe, il faut que je paie des impôts. Seuls les ambulants peuvent y échapper.

**- Que proposes-tu pour manger ?**

- Agneau grillé : 7 Bolivianos.

- Côtelettes d'agneau : 7 Bolivianos.

- Poulet : 5 Bolivianos.

- Boulettes de viande : 4 Bolivianos.

- Soupe de cacahouètes et de vermicelles : 2,5 Bolivianos...

**- A midi et le soir aussi ?**

- Non, simplement à midi...! Les gens qui viennent ici sont des travailleurs, le soir ils rentrent chez eux. Tu peux trouver toutes sortes de gens à cette table, des banquiers, des maçons, des artistes, des médecins de l'hôpital tout proche.

**- Des actifs des secteurs formels et informels ?**

Visiblement, elle ne comprend pas ce que je veux dire, je reprends ma question.

**-... Oui, des gens qui travaillent dans des entreprises officielles et d'autres qui travaillent dans des activités non déclarées.**

- Bien sûr, comme mes prix sont bas, cela attire toutes sortes de gens. A midi, tu trouves ici un grand nombre de travailleurs de tous les horizons... C'est pour moi un plaisir de leur préparer à manger.

**- Tu prépares quand ?**

- Le soir, je prépare le repas du lendemain. C'est fatiguant, tous les jours il faut se mettre au travail pour le lendemain. Peler les légumes, cuisiner... Il faut aussi débarrasser les tables et les chaises, puis les ramener le lendemain. Heureusement, j'ai des amis qui m'aident.

**- En ce qui concerne tes conditions de travail, les choses se sont améliorées au fil du temps ?**

- C'est évident... ! Rends-toi compte ; avant, il fallait cuisiner au feu de bois... Il arrivait que l'on n'ait pas toujours les produits nécessaires. Maintenant, c'est dur, mais avant c'était pire encore... !

**- Ton mari travaille ?**

- Je suis veuve. Mais j'ai 6 enfants à nourrir. Trois sont encore à l'Université et trois ont trouvé du travail.

**- Que font-ils ?**

- L'une est secrétaire, l'autre ingénieur et la dernière est infirmière.

**- Les revenus de la cantine sont suffisants pour toute la famille ?**

- Il le faut...! Je sers environ 100 personnes chaque midi. Mais tout le monde ne prend pas un repas complet. Nombreux sont ceux qui ne prennent qu'une soupe avec du pain trempé. Ou un verre de lait avec du pain, rien d'autre...! On sent bien qu'il n'y a pas d'argent.

**- Tu es née à Cochabamba ?**

- Non, je viens de Potosí. Mais là-bas, la situation est pire encore. Alors, avec mon mari il y a 20 ans, on a décidé de venir s'installer à Cochabamba. A l'époque, au début de mon activité, on travaillait vraiment... Maintenant, les gens n'ont pas d'argent ; alors, il faut s'adapter.

**- Comment tu t'adaptes ?**

- Je propose des plats pas chers et nourrissants. Soupe de cacahouètes ou de vermicelles. Ce sont les plats les plus demandés.

**- Qu'espères-tu du futur ?**

- Partir aux Etats-Unis.

**- Partir aux Etats-Unis...? Tu as des amis là-bas ?**

- Oui... Maintenant, je suis fatiguée. Il est temps que je m'arrête. Lorsque mes enfants seront sortis d'affaire, je partirai là-bas. Je veux savoir comment c'est...

## Activité formelle. Interview n° 42

### **Vendredi 30 juin 2 000. La Cancha, marché populaire Cochabamba Elisabet. Poste de vente de produits d'épicerie**

**La Cancha. Rencontre avec Elisabeth.** Un poste de vente comme il en existe des centaines dans ce marché où tout peut se vendre et s'acheter. Le poste de vente doit faire environ 6 m<sup>2</sup>, il déborde sur le trottoir où s'étalent des biscuits, des bonbons, des boîtes de conserve... Un étal comme tant d'autres. En face, un jeune couturier de rue rit aux éclats... Elisabeth est une personne forte, assise sur un petit siège au milieu de son poste, véritablement encerclée de produits alimentaires. Sous une caisse de biscuits, est logé un minuscule téléviseur noir et blanc. Elle le regarde avec attention, comme hypnotisée... C'est une série américaine... Elle commence :

**- Tu devrais le regarder, c'est joli... C'est sur le canal 13 !**

- Ici, je n'ai pas de télévision.

- Ah bon... !?

- C'est joli... C'est une série américaine.

Pour éviter que le débat ne s'installe sur ce thème, je poursuis :

**- Tu vends des produits alimentaires ?**

Sans lâcher des yeux son écran, elle répond :

- Oui, tu vois... Un peu de tout, des boîtes de conserve, des biscuits, des galettes, des confitures...des bonbons.

**- Comment tu t'approvisionnes ?**

- Les grossistes me livrent à domicile.

**- Les produits, ils sont fabriqués en Bolivie ?**

- Non, pas tous.

**- Certains passent en contrebande ?**

- Oui, certains produits viennent en contrebande du Pérou, d'Argentine, du Brésil, du Chili.

Elle se tourne vers moi et poursuit :

- Ils valent environ 30 % moins cher. Les grossistes nous les amènent et nous, on les revend. Comme ils sont moins chers, ce sont des produits qui partent vite... C'est bien !

**- Tu n'as pas de problèmes avec les contrôles, si tu n'as pas de factures ?**

- Non... Comme ce sont de petites quantités, ils ne disent rien. Par contre, ils font très attention aux dates des produits, aux prix.

Son regard fuit progressivement vers l'écran, l'action s'anime en effet. Après un court silence et lorsque cela devient plus calme, je reprends :

**- Ils passent souvent ?**

- ...Qui ça... ?

**- Ben, les grossistes !**

- Oui, environ tous les mois.

**- Et les grossistes, ils n'ont pas de problèmes avec les produits de contrebande ?**

- Oui, c'est arrivé il y a quelque temps... Mais alors là, tous les détaillants et nous sommes nombreux, ont manifesté leur soutien. Avec la contrebande, tout le monde y gagne, les clients qui ont un produit moins cher, les commerçants et les grossistes qui vendent beaucoup plus...

**- Sauf l'Etat ?**

- Sauf l'Etat oui ...!

**- Tu paies des impôts pour ton activité ?**

- J'ai un poste fixe, je dois payer la patente, 200 Bolivianos par an.

**- Il y a beaucoup de concurrence dans ton domaine... Puis il y a aussi les vendeurs ambulants qui ne paient pas d'impôts. C'est gênant pour toi ?**

- Tu sais, tout le monde doit trouver de quoi se nourrir. Et puis, ils viennent m'acheter la marchandise à moi et ils la vendent à un prix presque égal au mien. La différence n'est que de quelques centimes. Les clients ne sont pas fous, ils préfèrent acheter dans un lieu où ils pourront avoir un recours en cas de problème de qualité par exemple. Avec les vendeurs de la rue, tu risques de ne plus les revoir.

**- Tu leur vends à crédit ?**

- Non, pour la même raison, on ne peut pas le faire. Ils me prennent une douzaine de paquets de galettes ou de biscuits, c'est de la vente au détail... Quelques-uns passent par là, mais on les empêche de s'arrêter. Les préleveurs de la Mairie leur font payer l'impôt, alors ils s'en vont dès qu'ils les voient arriver. Et nous, on les fait partir aussi s'ils viennent près de nos étalages... Ils le savent... !

**- La vente aux ambulants, ça représente quel pourcentage de ton chiffre d'affaires ?**

- Oh !...30 % environ... !

Son regard fuit à nouveau vers la télé.

**- Excuse-moi, je t'empêche de suivre ton feuilleton !**

- Non, non, ce n'est pas grave... Ça va être la fin.

**- Tu es mariée ?**

- Oui, je suis mariée et j'ai 6 enfants.

**- Ils sont déjà grands ?**

- Un est à l'Université. J'en ai 4 au collège et un à l'école primaire... 3 garçons et 3 filles.

**- Ton mari travaille ?**

- Oui, il est chauffeur de taxi.

**- La voiture vous appartient ?**

- Oui, nous l'avons achetée.

**- Il gagne comme toi ?**

- Non, il gagne un peu plus que moi.

**- Environ combien ?**

- 1 500 Bolivianos par mois en moyenne... ! Mais dans ce métier, la concurrence est devenue très forte. Il faut rester très longtemps à circuler en ville pour avoir un revenu décent.

**- Son activité est déclarée ?**

- Non, il travaille sans déclaration.

**- Tu es née à Cochabamba ?**

- Non... Je suis née à Potosi... Quand j'avais 8 ans, mon père qui était mineur a dû arrêter son travail pour des raisons de santé. Nous sommes venus nous installer à Cochabamba. Je me suis mariée et on est restés ici.

Moi, très affirmatif :

**- Il y a vraiment beaucoup de gens qui passent devant ton étal !**

- Oui... Et les jours de Cancha, c'est encore pire... D'ailleurs, il faut faire très attention car tu en as certains qui volent à l'étalage. Ils passent devant et hop... ! Ils t'embarquent ce qu'ils peuvent.

**- Tu travailles tous les jours ?**

- Bien sûr, tous les jours sauf le dimanche... Si je ne travaille pas un jour, je n'ai rien pour faire manger mes enfants. Douze heures par jour et tous les jours sauf le dimanche...

**- Tu gagnes combien sur un paquet de biscuits ?**

- Sur ce carton de 30 paquets de biscuits, par exemple, je fais 5 Bolivianos de bénéfice... !

**- Ton chiffre d'affaires quotidien est de combien ?**

- Cela dépend des jours... Par exemple, en fin de mois, comme en ce moment, c'est calme... ! Très calme... !

**- Combien environ ?**

- En ce moment ... ! C'est entre 100 et 120 Bolivianos...

**Puis, elle rajoute fièrement :**

- Mais un jour normal, je tourne autour de 200, 300 Bolivianos... Les jours de Cancha ou les veilles de fête, je peux monter jusqu'à 700 Bolivianos.

Le générique du feuilleton défile, elle éteint la télé et récupère une broderie inachevée...

**- Je t'aurai empêchée de regarder ton feuilleton !**

- Non, ce n'est pas grave... Le feuilleton, ça me fait passer le temps.

**- Tu fais aussi de la broderie ?**

- Quand le feuilleton est terminé, je me mets à faire de la broderie.

**- C'est pour vendre ?**

- Non, c'est pour moi... C'est pour la maison.

## Activité formelle. Interview n° 43

**Mardi 11 juillet 2 000. Punata 40 km de Cochabamba, ancienne route de Santa Cruz**

**Marco. Journaliste et Producteur de *chicha***

**Punata se situe à 40 km de Cochabamba sur l'ancienne route de Santa Cruz. C'est un des plus gros village du Valle alto avec 20 000 habitants.**

Et c'est surtout le village le plus réputé pour sa production de *chicha*... Boisson populaire appelée aussi bière de maïs. Au 19<sup>ième</sup> siècle, la région a pu redresser son activité grâce à la production de *chicha* qui est restée une boisson très appréciée des couches populaires. Le mardi est jour de *féria*... *Féria* très connue dans la région de Cochabamba, elle attire de nombreux producteurs du *Valle alto* et les détaillants ou les consommateurs de la ville qui viennent s'approvisionner en produits de qualité et ce, au meilleur prix. Les transports collectifs font la navette entre la ville et le marché de Punata. On y trouve du bétail, toutes sortes de produits alimentaires, des grains et des semences, des vêtements et des produits de l'artisanat local... Le village prend alors l'allure d'un grand marché où tout peut s'échanger au milieu de la cohue, des odeurs de *chicharón* (friture de cochon ou de poulet qui est une des nombreuses spécialités de la région). Il est frappant de constater combien l'ensemble de ces activités commerciales sont tenues très majoritairement par les femmes, même le marché aux bestiaux est très largement féminin... Il faut voir comment ces femmes mettent au sol des cochons d'au moins 200 kg, pour tâter leur niveau de graisse... Comment elles négocient les prix... Comment tout en donnant le sein à leur enfant, elles participent à la vie commerciale de ce marché...

Cette intense activité se perçoit encore dans le bus de retour vers la ville, lorsque le marché est terminé vers 7, 8 h du soir. Le bus est en effet constitué en majorité de femmes à moitié endormies. Celle qui est en face de moi est en train de se dévisser le cou d'un ensemble de hochements de tête qui lui font perdre son élégant chapeau de paille blanche. L'atmosphère est à la lassitude, mais brillent encore dans leur regard fatigué la satisfaction du travail accompli et l'espérance du lendemain... Mais où sont passés les hommes ? J'aurai la réponse à cette question en réalisant l'entretien que je voulais faire avec Marco qui appartient au réseau d'amis dans lequel j'ai eu la chance de rentrer... Je voulais en effet mieux connaître la fabrication de la *chicha*. Marco est journaliste et a travaillé sur ce thème... Rencontre sur la place principale du village, au soleil, car Marco s'est un peu enrhumé. Il avoue avoir besoin de se réchauffer, je suis d'ailleurs un peu dans le même état que lui... Nous choisissons un banc idéalement situé. Je lance l'entretien :

**- Peux-tu me dire comment se fabrique la *chicha* ?**

-La *chicha* est une production très ancienne... C'était la boisson du peuple Inca... Sa fabrication a traversé les générations. De père en fils, on se passait la recette des anciens. Chaque famille avait sa propre élaboration. Il faut malgré tout savoir que dans le passé, on ne possédait pas tous les produits d'aujourd'hui, on utilisait la salive pour accélérer la fermentation du maïs. Il fallait cracher dans le moût de maïs pour obtenir la fermentation désirée... Maintenant, on peut utiliser différentes techniques, certains rajoutent du jus de raisins, du jus de pommes ou de poires... Quoiqu'il en soit, le maïs doit être d'abord maintenu à l'humidité pour germer, on peut l'étendre sur des linges mouillés, il doit passer par un processus de germination. Puis il faut l'écraser pour obtenir de la farine. Ensuite il faudra mélanger cette farine avec de l'eau. Par exemple, 100 kg de farine seront mélangés dans de l'eau tiède à l'intérieur d'un chaudron en bronze (c'est très important) et chauffés par un feu de bois d'eucalyptus (c'est très important aussi)... Le mélange ne doit pas bouillir, il doit être chauffé très lentement, tout en remuant avec un long bâton. On le met ensuite dans une grande jarre pour le laisser reposer. Ça, c'est le travail du premier jour...

Le deuxième jour, il faut prélever le dessus de la préparation et le mettre dans une autre jarre. Le dessous, liquide épais, sera récupéré pour servir de base pour la fermentation de la *chicha*. Cette partie est appelée "arope" en quéchua. Il faut dire que maintenant, nombreux sont les fabricants de *chicha* qui utilisent le

sucre de canne pour cette opération. Le degré d'alcool sera bien entendu différent selon les techniques utilisées.

Le jour suivant, l'eau mélangée avec la farine de maïs appelée "*upi*" en quéchua doit être portée à ébullition. Il faut bien faire bouillir ce mélange pendant plusieurs heures. Une fois que tout cela a bouilli, on peut le mettre dans des récipients pour être refroidi. Le jour qui suit est alors consacré au mélange entre le "*upi*" et le "*arope*". La *chicha* va alors prendre sa couleur jaune et sa composition légèrement épaisse... Il faut tout mélanger à froid dans un récipient où va commencer le processus de fermentation. En période de froid, comme en ce moment, cela peut demander jusqu'à deux semaines de fermentation, en période de chaleur, une semaine suffit... Lorsque le processus de fermentation est terminé, la partie la plus épaisse est en bas, il faut prélever la partie supérieure et consommer la nouvelle *chicha*. Elle sera vendue ensuite dans les *chicherías* ou transportée dans des tonneaux en chêne vers les lieux de consommation.

**- Combien vaut le litre de *chicha* ?**

- Nous avons ici différents types de mesures qui n'appartiennent pas au système métrique. La "*cuartilla*" qui fait un peu plus de 5 litres, cela vaut 10 Bolivianos. Mais avant de boire, dans toutes les *chicherías*, on va t'inviter à la goûter, en t'offrant la "*galeta*", c'est une écorce de coloquinte coupée en deux qui sert de récipient. Il faut donc commencer par savourer le breuvage, puis si cela te plait, tu en prends plus ou moins. Tu peux alors commander une "*demi-cuartilla*", c'est-à-dire 2,5 litres qui te coûteront 5 Bolivianos. Tu peux aussi demander une "*lata*" qui équivaut à 4 "*cuartillas*", c'est-à-dire environ 20 litres qui te coûteront 40 Bolivianos. Tu dois savoir que les Boliviens aiment boire beaucoup de *chicha*, certains jours de fête comme le dernier samedi et dimanche de septembre qui est la fête du village, on peut boire jusqu'à 10 litres de *chicha* par jour et par personne... !

**- 10 litres par jour... ! ? Mais à priori, le degré d'alcool n'est pas très élevé, combien ?**

- Bon, cela dépend de la méthode de production. En effet, certains producteurs, surtout dans les villes rajoutent du sucre de canne pour relever le degré d'alcool mais ici, à Punata, on utilise le plus souvent les techniques ancestrales... La *chicha* traditionnelle fait environ 3 degrés d'alcool.

**- Sur le marché, j'ai vu une *chicha* rouge, comment est-elle fabriquée ?**

- Tu as raison, il existe aussi une *chicha* rouge. C'est la boisson des jours de fête. Elle est fabriquée à partir d'un maïs très coloré qui donne à la boisson cette couleur rouge. Elle est un peu plus chère que la jaune, car ce maïs est plus rare, on le trouve mais en petite quantité. On l'appelle la *chicha* "*cullí*" en quéchua, c'est celle qui est la plus goûteuse, la plus renommée mais elle est aussi plus chère. Un ou deux Bolivianos de plus par "*cuartilla*".

**- Certains producteurs ont-ils essayé de vendre en bouteille leur production et toucher ainsi un marché plus large ?**

- Oui, certains s'y sont risqués... Il y a une vingtaine d'années environ, j'étais alors plus jeune, des expériences de ce genre ont été entreprises. Mais il faut comprendre que la consommation de *chicha* a besoin d'une ambiance, d'un lieu, c'est aussi une rencontre. Si on a du mal à se trouver soi-même, on peut toujours rencontrer les autres. On vient à la *chichería* entre copains, entre voisins pour partager un moment. On ne boit pas la *chicha* comme on boit du coca-cola. Et puis les gens sont habitués à consommer la *chicha* par "*cuartilla*", par "*lata*"... Alors une bouteille... ! Je sais que l'Université a fait des études sur ce thème, on a même essayé d'exporter de la *chicha*, mais c'est un produit très fragile. S'il est transporté, il perd déjà un peu de ses qualités gustatives. La meilleure *chicha* est celle que l'on boit chez le producteur. Il faut que tu saches qu'il existe plus de 1 000 *chicherías* à Punata. Soit une pour 20 habitants... ! !

**- Les femmes ne sont pas très nombreuses dans les *chicherías* ?**

- Effectivement, c'est surtout un lieu masculin. Les vendredis soir, qui est le soir des célibataires, les hommes sortent beaucoup entre copains et se retrouvent souvent à la *chichería* du quartier. A Quillacollo, par exemple, ils ont créé la *chicha* Tchernobyl pour se moquer de la situation politique et écologique de notre planète... Pour mettre de la dérision dans tous les malheurs du monde, ils ont créé la *chicha* Tchernobyl.

**- Au 19<sup>ème</sup> siècle, la production de *chicha* a sauvé la région, peut-on dire que la *chicha* joue encore ce rôle ?**

- Avec la production-consommation de la *chicha*, beaucoup se sont enrichis. L'Etat de son côté prélevait des impôts. Mais dans les provinces productrices, la situation ne s'améliorait pas, au contraire. Il est arrivé un moment où l'on s'est rendu compte de la quantité d'argent que générait la *chicha*. Les provinces

productrices se sont mobilisées pour que l'argent de la *chicha* s'investisse dans le développement local. Depuis 12 ans maintenant, nos impôts servent au développement de notre région. Mais la concurrence s'est accélérée, Cliza, Tarata qui sont les villages voisins produisent, eux aussi, de la *chicha*. Santa Cruz, Oruro et d'autres villes se sont mises à produire de la *chicha*.

**- Les chicherías paient beaucoup d'impôts, il n'y a pas des chicherías familiales qui échappent au fisc ?**

- Il est difficile d'échapper à l'impôt sur la *chicha*. C'est une activité qui dégage une valeur ajoutée importante, pour cela, l'Etat est vigilant pour faire payer les *chicherías*... Les grandes *chicherías* paient 200 Bolivianos par mois d'impôts, les petites sont taxées à la production, donc c'est variable mais cela peut aller de 40 à 80 Bolivianos par mois. Peu échappent à l'impôt.

**- A ton avis, quel est le pourcentage des chicherías qui peuvent échapper à l'impôt ?**

- Pas plus de 5 %. Dans les campagnes peut-être, tu peux en trouver plus, là-bas, la *chicha* te coûte 7 Bolivianos la "*cuartilla*". Alors les gens qui veulent vraiment boire se déplacent souvent vers les villages des environs.

**- Peut-on dire que la chicha est pour les classes populaires et la bière pour les plus favorisés... La chicha serait-elle la bière des pauvres ?**

- La bière par son prix, 10-11 Bolivianos le litre, élimine le plus souvent les plus pauvres. La *chicha* est effectivement consommée par les plus démunis, puisque au litre elle coûte 2 Bolivianos. Si tu veux boire de la bière, il te faut pas loin de 100 Bolivianos par soirée, alors qu'avec la *chicha*, 10 Bolivianos peuvent suffire. Avec la *chicha*, tu es toujours invité, par les copains ou par la patronne, cela ne se passe pas avec la bière... C'est une autre façon de boire...

**- La consommation de chicha est beaucoup plus sociale, elle crée du lien... !**

- Oui, c'est cela, elle est beaucoup plus sociale.

**- La tradition d'honorer la Pacha Mama avant de boire, se maintient. J'ai vu de nombreuses personnes verser un peu de chicha au sol avant de boire !**

- Oui, la "*ch'alla*" se pratique toujours... Il faut donner à boire au Dieu Terre pour obtenir sa protection, avoir de bonnes récoltes, de beaux enfants, de la réussite... Dans les campagnes surtout, cette pratique se maintient, elle appartient aux coutumes de notre peuple. Il existe tout un rituel dans la consommation de la *chicha*.

**- Comment vois-tu le futur de la chicha, risque-t-elle de subir le phénomène d'homogénéisation de la consommation ?**

- Si cela arrive un jour, je pense que cela prendra du temps. Car chez nous, la *chicha* appartient à la culture du peuple. Les gens la fabriquent, la consomment, ils oublient ainsi les problèmes de la vie. A Punata, les fins de semaine, les gens boivent beaucoup, ils peuvent boire jusqu'à deux "*cuartillas*" par personne... Tu rentres dans une *chichería*, on t'offre déjà une "*tutuma*" d'un demi-litre, juste pour goûter. Les fins de semaine, si tu ne veux pas boire, il ne te faut pas sortir, tu restes chez toi. Si tu sors, tu es toujours invité, tu vas à un endroit, tu y trouves des copains, trac... ! Tu vas à un autre endroit, trac... ! Les fins de semaine, j'ai peur de sortir, car si tu refuses, ça peut être très mal perçu, c'est un signe de mépris, de mauvaise éducation... Donc tu ne peux pas refuser. Les gens vont t'inviter à manger, à boire... Si tu ne veux pas grossir ou si tu es fatigué, il faut rester chez toi, sans ça c'est trop difficile de refuser... Mais assez parlé, le mieux, c'est que tu vois tout ça. Viens avec moi, je t'emmène chez mon producteur préféré.

Nous voilà partis, une centaine de mètres, dans une petite rue parallèle à l'église. Un sol en ciment, une petite cour avec une demie douzaine de table en bois brut, des chaises en formica. Là quelques hommes en bras de chemises boivent des "*tutumas*" de *chicha*. Un seau de couleur bleue occupe la place centrale de la table. Un monsieur d'une soixantaine d'année s'avance vers nous. Il salue Marco... Je me présente. La conversation s'engage tout en se déplaçant vers le lieu de production :

**- C'est toi qui a commencé cette activité ou tes parents l'exerçaient déjà ?**

- C'est une activité très ancienne dans la famille, mon père et mon grand-père m'ont passé la recette. Moi, ça fait 20 ans que je fais de la *chicha*. Mais avant, ils faisaient fermenter avec la salive, maintenant c'est terminé. Nous mettons du sucre de canne. 20 kg de maïs mélangés avec de l'eau dans le chaudron en bronze, il faut ensuite faire chauffer. Sans faire bouillir avec du bois d'eucalyptus....

Il nous explique la recette de *chicha* tout en nous faisant visiter les installations de production. Chaudron en bronze, tas de bois d'eucalyptus, jarres en terre, tout y est. Je retrouve les ustensiles nécessaires à la préparation. Et l'ambiance du lieu nécessaire à sa consommation :

- ***Tout se vend à des consommateurs particuliers ou à des grossistes ?***

- Non, tout se vend ici, à des particuliers.

- ***Ça représente une grosse quantité par jour ?***

- Oui... Plusieurs dizaines de "*latas*".

- ***C'est-à-dire ?***

- Ben, ça dépend des jours, mais un jour de fête, on peut vendre jusqu'à 50 "*latas*".

- ***1 000 litres alors ?***

- Oui, sûrement, quelque chose comme ça.

- ***Vous faites aussi à manger ?***

- Non, simplement la *chicha*.

Il va vers une jarre voisine et à l'aide d'une "*tutuma*", il prélève de la *chicha* pour nous faire goûter :

- Voilà, il faut goûter maintenant.

On salue les consommateurs installés à la table voisine, à priori, ils sont ravis de voir un étranger partager la même boisson qu'eux... Pas plutôt installés, ils nous servent une autre "*tutuma*" remplie du breuvage de leur seau, voilà comment les choses se font dans les *chicherías* de Punata et dans celles de Cochabamba. Les relations se nouent ainsi au fil des "*tutumas*", tout en commentant l'écume de la vie.

## Relevé de prix sur 30 articles homogènes le 20/07/2 000. Enquête n° 44

**Objectif : mesurer la différence entre les prix de vente de la Cancha et ceux du supermarché ICE Norte**

**NB : 1 Boliviano = 1 FF.**

Articles	Cancha. Tarifs le 20.07. 2000	ICE Norte. Tarifs le 20.07. 2000	Taux de variation en %
1. Huile tournesol. Sabrosa. 1 litre.	6,50 B	7,60 B	+ 16,92
2. Café Coroico. 1/16 kg.	1 B	1 B	
3. Chocolat Ricocoa. 50 g.	1 B	1 B	
4. Riz. 1 kg.	3 B	4 B	+ 33,33
5. Sucre. 1 kg.	3 B	3 B	
6. Farine. 1 kg.	3 B	4,20 B	+ 40
7. Sel. 1 kg.	0,30 B	1 B	+ 233,33
8. Quinoa. 1 kg.	6 B	7,70 B	+ 28,3
9. Œufs (6).	2 B	3 B	+ 50
10. Pâtes (400 g).	2 B	2,10 B	+ 5
11. Maggi. Poulet. Tablettes de 21 g.	1,50 B (Lot de 2)	17,9 B (Lot de 24)	- 0,05
12. Yaourt. Sachet de 100 g.	0,50 B	0,50 B	
13. Pain rond. 20 cm de diamètre.	1 B	1,20 B	+ 0,20
14. Poulet. 1 kg.	6 B	8,30 B	+ 38,33
15. Bœuf. 1 kg (filet).	14 B	14,50 B	+ 3,57
16. Bœuf. 1 kg (Avec os).	12 B	Introuvable	
17. Pomme de terre. (La cuartilla = 3 kg)	2 B (la cuartilla)	1,40 B (Le kg)	+ 110
18. Tomate. (La cuartilla)	5 B	Introuvable	
19. Salade (lot de 2 unités).	1 B	Introuvable	
20. Bananes.	1 B (Lot de 8)	1,10 B (1 kg)	
21. Jus de fruits Del Valle. 1 litre.	5 B	4,50 B	- 10
22. Pepsi. 2 litres.	6,50 B	6,70 B	+ 3,07
23. Vin. Bouteille de 0,75 litre. Kohlberg. Tarija.	11,50 B	12,10 B	+ 5,21
24. Savon. Puma. Bolivie. 400 g.	1 B	1,40 B	+ 40
25. Dentifrice. Colgate. 120 g.	5 B	5,40 B	+ 8
26. Papier hygiénique. (Lot de 2).	1 B	1,40 B	+ 40
27. Shampoing. Sedal. 400 ml.	12,50 B	15,20 B	+ 21,60
28. Lessive. Nouvel Omo.	2,30 B (200g)	12,30 B (1 kg)	+ 6,95
29. Piles Panasonic. (Lot de 4).	3,50 B	13,90 B	+ 297,14
30. CD. Kjarkas. Dernier album.	65 B	80 B	+ 23,07

## *Informalidad y pluralidad económica y social*

*Publicado el 24 de Agosto de 2000 in Los Tiempos. Cochabamba.*

*Los valores comunitarios entraron en la memoria larga de los pueblos andinos gracias a la riqueza de su cultura, y a la dignidad de su educación. Pero la evolución del pensamiento dominante difundido por los medios de comunicación y por los intelectuales productores de reflexión socio-económica sometidos al sistema, viene corroyendo con mucha rapidez el frágil equilibrio comunitario.*

*La lógica neoliberal quiso atacar en primer lugar la diversidad económica y social de Bolivia. Había que homogeneizar al nivel mundial, los mercados, las sociedades... Pero la diversidad forma parte de la riqueza propia de Bolivia. Solemos hablar de la diversidad biológica, topográfica, geográfica, etnográfica, etc... De otro lado, se considera muy poco su diversidad económica o productiva. En efecto, el modo de pensamiento único, centrado sobre la economía de mercado menospreció a todas las demás formas de organización productiva.*

*Si tomamos en cuenta el análisis de Karl Polanyi, sociólogo alemán, resulta claro que en un principio, las formas de organización económica fueron plurales. Esa pluralidad se encuentra todavía en la realidad económica y social de Bolivia :*

- *La economía doméstica es siempre importante en el campo, en el ámbito rural. Nace en la capacidad de cada uno, en encontrar o producir bienes y servicios capaces de satisfacer a las necesidades de base.*
- *La economía de la reciprocidad. Tiene su origen en el lazo social comunitario. Donación-contradonación analizados por Marcel Mauss, hacen parte de la realidad productiva y, sobre todo social, del pueblo boliviano. El trueque, no se mantiene únicamente en las fiestas campesinas, sino también en las ciudades. En una relación mancomunitaria, muchos servicios o bienes se intercambian. Eso pertenece a la riqueza social del pueblo boliviano.*
- *No hablaré de la economía de la redistribución, desarrollada sobre todo en Europa Occidental durante el periodo del Estado de bienestar, porque ya en Bolivia el Estado decidió dejar al mercado, sectores enteros de la economía nacional. Esa política impuesta por el Banco Mundial, el FMI... la que se alinea en la lógica neoliberal formulada por la escuela de Chicago en Estados Unidos, ha hecho de Bolivia un país sin regulación estatal. El mercado ha invadido las calles, la educación, la salud del pueblo, la comunicación, las cárceles, y, entró hasta en la conciencia de la gente... Con la crisis, la búsqueda de recursos se hizo más difícil. Ausencia de trabajo, de protección social, necesidades insatisfechas, fuerte sentimiento de frustración ; en una sociedad muy abigarrada. Ahora, el Estado boliviano deja de ser un Estado social, para volverse en un Estado penal. En efecto, un Estado que no revierta la desigualdad social, y que deje al mercado, la regulación de la sociedad, no puede mantener la paz social. Cada día que pasa, los sectores sociales excluidos e insatisfechos contestan esas carencias de recursos a través de soluciones ilegales, haciendo crecer el sentimiento general de inseguridad.*
- *La economía de mercado, hace parte de esa diversidad. Pero se desarrolló tanto, durante estas últimas décadas, que dejó atrás todos los demás tipos de organización económica y social. El Banco Mundial y el FMI, crearon las condiciones de un rechazo hacia el Estado, para facilitar el desarrollo del mercado. Ese proceso se encuentra en todos los países, dejando los pueblos sin armas frente a un movimiento globalizado.*
- *El sector informal es otra forma de organización productiva. Pero, perdió su autonomía por culpa de la fuerte influencia de la economía de mercado. Estrategia de sobrevivencia en su principio, se volvió en una lógica de mercado acelerada por las dificultades para encontrar*

*recursos. La competencia puede ser muchas veces más fuerte y más cruel que en cualquier sector productivo formal. Una especie de capitalismo atomístico, donde la oferta es capaz proponer precios muy bajos, producciones sin protección de un código de trabajo en ausencia de regulación estatal, abastecimiento de contrabando, producción copiada de marcas originales...*

*Un capitalismo salvaje de estilo siglo XIX en una sociedad de producción donde la ley de mercado está muchas veces cerca de una competencia pura y perfecta.*

*¿ Entonces, que queda de los valores comunitarios ?*

*En el sector informal, la competencia entre productores o entre comerciantes es muy fuerte. Puede existir una solidaridad en escasos casos, cuando por ejemplo, permitiría incrementar los recursos obtenidos. Los efectos de la crisis, aceleran esa actitud. Además, la familia parece ser la última célula social donde permanece la solidaridad mancomunitaria. Familia ampliada que puede incluir amigos o compadres...*

*Como todas las demás diversidades, la economía plural hace parte de la riqueza propia de Bolivia. Dejar al mercado todos los sectores de actividad, es como pensar que podría haber una sola especie de papa en la alimentación de los pueblos andinos. Perdemos mucho de nuestra independencia o autonomía, dejando al mercado el poder de regulación de la sociedad. Cada uno de nosotros, tiene en si mismo muchas posibilidades para satisfacer sus necesidades.*

*La monetarización de las actividades sociales y la división social del trabajo, dejaron de lado todas las prácticas autoliberisadoras que pertenecen a la diversidad productiva y social. Los pueblos europeos, como el pueblo boliviano, sometidos a la misma ley, están ya haciendo la prueba de esa evolución económica y social.*

*Licenciado Claude LLENA  
Instituto Agronómico Mediterráneo. IAM. Agropolis.  
Montpellier.  
FRANCE.*