

Conquérir le droit de travailler sur les trottoirs : les vendeuse·eur·s de rue à New York

Ryan Thomas Devlin

Points clés

- 1 En janvier 2021, le conseil municipal de la ville de New York a adopté la loi « Intro n°1116 » pour créer 4 000 nouveaux permis de vente de denrées alimentaires sur la voie publique, levant ainsi un plafond sur les permis qui demeurait inchangé depuis 1983.
- 2 Cette modification de nature juridique est le résultat d'une convergence de plusieurs facteurs, principalement un virage à gauche de l'environnement politique à New York, s'avérant plus favorable aux vendeuse·eur·s de rue. Elle est également issue du travail stratégique de plaidoyer politique entrepris par les vendeuse·eur·s de rue regroupé·e·s dans la *Street Vendor Project*, une organisation de base défendant les vendeuse·eur·s de la ville.
- 3 Dans leurs efforts de plaidoyer, les vendeuse·eur·s ont déployé quatre stratégies principales imbriquées les unes dans les autres : des manifestations et des actions ponctuelles, l'utilisation habile des réseaux sociaux, des rencontres avec des femmes et hommes politiques pour nouer des relations individuelles et le centrage des voix des vendeuse·eur·s en renforçant leurs moyens de partager leurs histoires de lutte avec ces politiques et avec le public.

Introduction

« Vous savez, cela prend environ dix, quinze ans », déclarait en soupirant un ancien membre du conseil municipal de New York, Phil Reed, lors d'un débat en 2009 sur la politique de la vente de rue. « Tous les dix ans environ, quelqu'un arrive et dit : réglons cette affaire ! ». À propos du projet de loi « Intro n°621 » présenté en 2005, l'une des nombreuses tentatives infructueuses pour réformer la législation concernant la vente de rue à New York, Reed a poursuivi : « Dix ans, quinze ans... c'est le temps qu'il faut pour que la mémoire institutionnelle s'estompe, pour que les gens parcourent un cycle et pour que de nouvelles personnes prennent la relève et essaient de changer les choses à nouveau ». Reed avait longuement travaillé dans l'administration municipale et son cynisme



Un·e vendeuse·eur de rue à New York en 2020.
Photo : Street Vendor Project

a été jugé bien placé. Pendant des décennies, avant et après l'année 2005, les efforts pour réformer la vente de rue dans la ville ont répété un scénario déjà connu. Une dynamique s'enclenchait, des rassemblements s'enchaînaient, des projets de loi étaient présentés, des audiences publiques se tenaient à l'hôtel de ville, des arguments étaient avancés. Mais dans un cycle aussi prévisible que les saisons, les modifications proposées mouraient à petit feu sans même être soumises au vote. Il ne restait pour les vendeuse·eur·s et leurs partisans que l'espoir de voir, peut-être, les choses se passer autrement la fois d'après.

Et puis, en 2021, elles ont fini par se dérouler différemment. Le 28 janvier, le conseil municipal a adopté un nouveau projet de loi, appelée « Intro n°1116 », sur des mesures de réforme concernant les vendeuse·eur·s de rue. D'une part, le projet a inauguré les premières réformes systématiques de la législation de la vente de rue depuis près de quatre décennies, ce qui a levé le plafond – inchangé depuis 1983 – sur les permis pour vendre de denrées alimentaires à plein temps sur la voie publique et, d'autre part, il a réorganisé la manière dont la législation de la vente de rue est appliquée et gérée. L'adoption de l'Intro n°1116 a marqué un tournant dans la politique locale, car les vendeuse·eur·s, leurs partisans et des politiques progressistes ont réussi à faire passer la réforme en surmontant de puissants intérêts opposés aux vendeuse·eur·s, notamment un lobby immobilier bien financé et branché politiquement. Que s'est-il passé ? Pourquoi l'Intro n°1116 a connu plus de

succès que les tentatives précédentes, telles que les projets n°621, n°1303 ou encore le n°261 ? Cette *Note d'information sur l'organisation* permettra de cerner et d'examiner certains facteurs qui ont mené à un dénouement différent en 2021 ; elle cherche à mettre en évidence des enseignements plus larges pouvant s'appliquer aux organisations de vendeuse·eur·s de rue et de travailleuse·eur·s de l'informel à travers le monde. Tout d'abord, la note situe les choses dans leur contexte, en revenant sur les événements autour de la législation de la vente de rue qui ont mené à 2021 et sur les problèmes causés aux vendeuse·eur·s par cette législation. Ensuite, elle porte sur les principaux facteurs ayant motivé le changement en 2021, notamment l'évolution du paysage politique à New York, la façon inattendue dont la pandémie de la COVID-19 a renforcé l'argument pour porter secours aux travailleuse·eur·s de l'informel, ainsi que les stratégies spécifiques qu'ont déployées les vendeuse·eur·s pour maîtriser et transformer l'instable contexte politico-économique en un changement concret de politique publique.

La recherche effectuée pour cette *Note d'information sur l'organisation* comprend une analyse des transcriptions d'audiences tenues au conseil municipal et de documents juridiques de l'administration locale, ainsi qu'un examen de la couverture faite par la presse écrite locale et les plateformes de réseaux sociaux. Des entretiens ont été menés auprès de la direction, l'équipe et des personnes appartenant ou ayant appartenu à la *Street Vendor Project* (SVP), une

organisation locale de vendeuse·eur·s de rue.¹ Fondée en 2001 dans le but d'assister et défendre la cause des vendeuse·eur·s de rue à New York, l'organisation compte plus de 1 800 membres en activité et mène différentes opérations : des actions communautaires dans la rue auprès des vendeuse·eur·s, des actions collectives et aussi de plaidoyer politique et juridique en faveur des droits des vendeuse·eur·s ; son travail consiste en général à mieux faire connaître dans la ville les questions concernant la vente sur la voie publique. En plus des entretiens avec les membres de la SVP, des conversations ont été menées avec des politiques de la ville qui s'occupent de ces questions, notamment Phil Reed et Melissa Mark-Viverito, auparavant membres du conseil. Tous les entretiens ont été réalisés en mai 2021, à part celui avec Phil Reed, mené en 2009 pour un projet de recherche précédent.

La législation de la vente de rue à New York et ses effets, 1983-2021

En 1983, par le biais de la Loi locale n°17, le conseil municipal de New York a limité à 3 000 dans toute la ville le nombre de permis de vente de denrées alimentaires à plein temps. Il s'agissait du premier plafond à caractère permanent instauré sur les permis de vente de rue dans l'histoire de New York ; il est resté inchangé pendant près de 40 ans jusqu'à l'adoption de l'Intro n°1116 en 2021. Il convient de noter que, même si les licences à accorder aux vendeuse·eur·s d'aliments dans la rue ne sont pas plafonnées à New York, il faut – afin d'exploiter une entreprise légale de vente de rue – disposer

¹ Parmi les personnes du *Street Vendor Project* interviewées pour cette note se trouvent Sean Basinski (fondateur et ancien directeur du SVP), Mohamed Attia (le directeur actuel), Carina Kaufman-Gutierrez (directrice adjointe), Matthew Shapiro (directeur juridique), Rui Li (organisatrice de l'autonomisation entrepreneuriale des femmes et des personnes autochtones, noires et de couleur) et Sonia Perez (membre du comité directeur de SVP).

également d'un permis pour un chariot ou un camion de restauration ambulante. Le nombre de ces entreprises est en fait limité par le plafonnement des permis. Lors de l'adoption de la Loi locale n°17, la ville de New York n'était pas encore sortie de la crise budgétaire des années 1970. Afin de l'éloigner du bord de la faillite, les autorités ont donné la priorité au développement immobilier et à la revalorisation des espaces publics, surtout dans les quartiers d'affaires à Manhattan. Des intérêts commerciaux et immobiliers ont peint les vendeuse·eur·s de rue sous les traits du désordre et en décalage par rapport aux plans de réhabilitation urbaine. La Loi locale n°17 faisait donc partie d'un effort plus vaste visant à contrôler l'espace public de New York en soutien au réaménagement urbain. L'approche politique globale de l'époque caractérisait les vendeuse·eur·s de rue comme des problèmes à atténuer plutôt que comme des femmes et des hommes d'affaires modestes ayant besoin d'un soutien.

Le plafonnement instauré sur les permis de vente d'aliments sur la voie publique a provoqué plusieurs problèmes pour les vendeuse·eur·s de rue. Comme il fallait peut-être s'y attendre, un marché clandestin de permis s'est développé, la demande dépassant largement l'offre. Alors que la ville impose des droits à hauteur de \$200 dollars (USD) pour un permis à deux ans, le prix courant d'un permis sur le marché clandestin se situait, en 2020, entre \$20 000 et \$25 000 USD pour le même permis. Les vendeuse·eur·s qui décident de payer le prix du marché clandestin se voient donc sous la contrainte d'emprunter de sommes considérables d'argent et finissent souvent par travailler de longues heures pour faire des bénéfices. Quelques vendeuse·eur·s ne parviennent jamais à se désendetter,

tandis que d'autres, sans la possibilité d'obtenir du capital ou un prêt, n'ont qu'un seul choix : vendre dans la rue sans permis.

La ville de New York abrite environ 20 000 vendeuse·eur·s de l'informel sans permis. La plupart des vendeuse·eur·s de denrées alimentaires dans l'informalité est constitué de femmes de l'Amérique latine vendant des fruits, des churros ou des « tamales » [un mets enveloppé dans une spathe de maïs] dans des chariots ou d'autres stands improvisés. Ces femmes se tournent souvent vers la vente de rue, car celle-ci leur offre de la souplesse et une certaine indépendance, mais il s'agit d'un travail difficile. Une vendeuse à Brooklyn et membre du comité directeur de la SVP, Sonia Perez, l'expliquait ainsi :

« Rien n'a jamais été facile. Les vendeurs de rue ont toujours rencontré beaucoup d'obstacles, surtout nous les femmes. Les gens font de la discrimination contre nous. Nous sommes agressées à cause de notre sexe. Parfois, les gens nous crient dessus dans la rue en nous insultant : 'tu ne peux pas travailler ici, tu dois travailler à la maison, tu n'as rien à faire dans la rue' ».

Les vendeuse·eur·s sans permis risquent de se faire arrêter et de voir sa marchandise confisquée par la NYPD, le service de police de la ville de New York. « J'ai connu tellement de méchanceté envers nous de la part de l'administration locale » – lançait Perez – « je dis méchanceté, car c'est pas juste que, quand on essaie de s'occuper de sa famille et de préparer des mets à la maison pour ensuite les vendre dans la rue, la police arrive et, en moins de temps qu'il n'en faut pour monter un chariot, jette toutes nos ventes de la journée ». En

plus de la confiscation des marchandises, la garde à vue entraîne également, pour les vendeuse·eur·s dont le statut d'immigration est irrégulier, le risque d'expulsion. Sous l'administration Trump en particulier, le Service fédéral de l'immigration et du contrôle douanier (ICE, en anglais) rôdait systématiquement à l'extérieur des prisons de la ville et des postes de police en quête de cibles.

Tout cela – les très faibles marges bénéficiaires, la dette contractée pour payer le prix clandestin d'un permis, la menace constante de contraventions, d'amendes ou de confiscation des marchandises, ainsi que le spectre de l'arrestation ou de l'expulsion – empêche les vendeuse·eur·s dans un filet d'insécurité. À son tour, cette insécurité en fait des cibles faciles de harcèlement et de menaces de la part de diverses personnes. Même les vendeuse·eur·s qui possèdent un permis sont souvent chassé·e·s des emplacements, où il est pourtant autorisé de vendre, sous des menaces et des tactiques d'intimidation qu'imposent quelques agents de sécurité et gardiennage, des responsables de magasins ou des propriétaires d'immeubles. Ainsi, même si un permis n'est pas une panacée, du moins fournit-il un sentiment de sécurité et de légitimité. Comme disait Rui Li, organisatrice à la *Street Vendor Project* de l'autonomisation entrepreneuriale des femmes et des PANDC (personnes autochtones, noires et de couleur) :

« De manière disproportionnée, les permis ne sont pas accessibles aux femmes et, en raison de la nature instable de l'activité, leurs moyens de subsistance et leurs revenus peuvent leur être retirés à tout moment. Je pense donc qu'il est rassurant pour elles d'avoir quelque chose à présenter, genre 'c'est mon business, je suis autorisée à être ici, j'en ai le droit' ».

Le virage à gauche de la politique locale à New York et ses effets sur la politique de vente de rue

Pendant des décennies, la complexité juridique autour des réglementations et le risque politique associé aux modifications ont bloqué dans une impasse la politique concernant les vendeuse·eur·s de rue à New York. Beaucoup de politiques au niveau local, empressé·e·s de se montrer favorables aux immigré·e·s, mais peu disposé·e·s à contrarier le lobby immobilier, ont tout simplement évité la question. Pour la plupart, de puissants intérêts opposés à la vente de rue se satisfaisaient de cette situation. Alors que tout le monde, ou presque, s'entendait sur le caractère sous-optimal de la législation concernant la vente de rue, les intérêts immobiliers – regroupés en zones d'amélioration commerciale appelées *Business Improvement Districts* (BID)² ont oeuvré pour retarder tout changement, en s'appuyant généralement sur des représentant·e·s puissant·e·s afin de reporter ou bloquer un vote sur la réforme concernant les vendeuse·eur·s de rue. Un·e gestionnaire d'un BID s'exprimait ainsi lors d'un entretien :

« Je sais comment [la vente de rue] fonctionne dans [mon BID], je la maîtrise. Je ne sais pas à quoi ressemblerait une meilleure ou une nouvelle solution,

et il faut faire preuve de prudence quand on modifie la loi, car on sait pas ce que ça va donner. Pour moi, mieux vaut le mal connu que le mal inconnu ».

Au début des années 2010, cependant, les courants politiques de New York ont basculé à gauche. Le lobby de l'immobilier perdait un peu de son influence et une nouvelle génération de politiques progressistes mettaient au premier plan du débat législatif les besoins des immigré·e·s à faible revenu et des personnes de couleur. La victoire que représente l'Intro n°1116 doit beaucoup à ce contexte en mutation, mais il s'agit aussi d'une histoire de persévérance et de perspicacité politique dont ont fait preuve les vendeuse·eur·s de rue, qui étaient ainsi en mesure de surfer sur la vague progressiste inaugurée dans les années 2010, et ce, afin de faire passer des changements dans le processus législatif. Il s'agit également d'une histoire de vendeuse·eur·s qui s'organisent pour traverser la crise et la font plier à des fins progressistes. Les inégalités qu'a révélées la COVID-19 et les horreurs de la surveillance policière excessive dans les communautés de couleur, mise en évidence après le meurtre de George Floyd,³ renvoyaient aux exigences de justice sociale, d'équité et de sécurité des vendeuse·eur·s et rendaient la demande de permis supplémentaires encore plus dramatique et urgente. Cette section abordera certains de ces changements plus vastes et

expliquera en détail comment les vendeuse·eur·s de rue et leurs partisans en ont profité pour remporter une victoire législative palpable.

L'élection de 2013 a marqué une évolution majeure dans le paysage politique local à New York. Pendant 12 ans, le maire Michael Bloomberg avait présidé à un consensus favorisant l'aménagement de la ville. Bloomberg lui-même affirmait que New York devait être pensée comme un « produit de luxe ».⁴ En 2013, l'électorat a indiqué son mécontentement face aux inégalités croissantes. Bill De Blasio a remporté la course à la mairie en soulignant la nécessité de concilier un environnement socio-économique à New York qui s'était avéré « un conte de deux villes ». Le conseil municipal a également connu un virage à gauche lorsque Melissa Mark-Viverito, progressiste et fervente défenseuse des droits des vendeuse·eur·s, a été élue à la présidence du conseil municipal, avec donc le pouvoir de déterminer et d'orienter le programme de l'organe législatif. Sean Basinski, ancien directeur de la *Street Vendor Project*, a déclaré à ce propos :

« Je me souviens très bien de l'élection de Melissa à la présidence. Et c'était genre 'Ça y est ! Génial ! C'est notre chance d'y parvenir !' Elle était déjà probablement notre adepte la plus proche, donc quoi souhaiter de plus ? On a ressenti comme si, vous savez, c'était écrit dans l'histoire, ça allait être parfait ».

² Chose courante aux États-Unis, les *Business Improvement Districts* (BID) sont des zones d'amélioration commerciale, dans lesquelles les propriétaires d'un périmètre donné organisent et financent un organisme quasi-gouvernementale qui complète des services municipaux tels que le nettoyage des rues et l'emploi de temps, l'embellissement et le marketing des espaces publics. Par le moyen du lobbying et des interventions politiques, les BID servent également de bras de plaidoyer en faveur de l'industrie immobilière à New York.

³ En mai 2020, George Floyd, un homme noir non-armé, a été tué par Derek Chauvin, un policier blanc de Minneapolis. Des images du meurtre ont provoqué des manifestations partout aux États-Unis et ont déclenché, dans les milieux politiques, ce qui a été appelée une « prise de conscience raciale » [*racial reckoning*], mettant davantage l'accent sur les effets et la persistance du racisme. Beaucoup de politiques auparavant modéré·e·s se sont cloué·e·s vers la gauche pendant cette période afin d'exprimer leur solidarité avec les manifestant·e·s et les mouvements/activistes de gauche.

⁴ CARDWELL, Diane (2003, 8 janvier). « Mayor says New York is Worth the Cost » [Le maire estime que New York vaut le coût]. *New York Times*.

Mohamed Attia, directeur actuel de la SVP se rappela :

« De Blasio semblait super et Melissa, Non mais ! La plus grande adepte des vendeuse-ur-s de rue ! A ce moment-là, il nous semblait que c'était le moment de lancer la campagne pour lever les plafonds, car la présidente était de notre côté et le maire avait l'air bien, alors on s'est dit 'C'est parti !' ».

Malheureusement, même avec une nouvelle génération de politiques plus favorables, aux postes de pouvoir, les vendeuse-ur-s de rue ont vu le même scénario se dérouler. Un projet de loi visant à lever les plafonds sur les permis, l'Intro n°1303, a été introduit en octobre 2016. Alors qu'il se frayait un chemin dans le processus législatif, mais sans avancer, les vendeuse-ur-s se sont de plus en plus inquiété-e-s. « Que cela prenne autant de temps c'était un peu éprouvant pour les nerfs, mais on pensait qu'ils allaient trouver une solution », déclarait Basinski. Mohamed Attia se rappela :

« Il y avait beaucoup d'échanges, beaucoup d'échanges avec l'administration et, à un moment donné, je me souviens, rien ne bougeait plus pendant l'été 2017. On n'avait plus de nouvelles de l'administration, plus de nouvelles du conseil. On a beaucoup insisté, genre 'Allez ! Que se passe-t-il ?' ».

Ce qui se passait était le maire Bill De Blasio qui, ayant déçu au cours de ses années en tant que maire presque toutes les circonscriptions progressistes auxquelles il avait fait des promesses, avait fini par s'incliner devant l'industrie immobilière. Matt Shapiro, directeur juridique de la SVP, déclarait à ce sujet :



Des vendeuse-ur-s sur les marches de l'hôtel de ville en 2019, plaidant pour que le conseil municipal de New York adopte la loi « Intro n°1116 ». Photo : Sarah Reed

« Tout s'est écroulé en l'espace de quelques semaines. J'ai l'impression que les BID et d'autres propriétaires immobiliers ont appelé le bureau du maire. Quelqu'un est arrivé•e jusqu'à De Blasio parce que ses gens appelaient les membres du conseil pour leur dire de ne pas voter en faveur de ce projet de loi, de renoncer à leur soutien envers le projet ».

La présidente, Melissa Mark-Viverito, championne du projet de loi, a été claire sur ce qui s'est passé, en attribuant la responsabilité au maire. « Mon erreur a été de compter trop sur le maire, Bill De Blasio, mais le maire n'était pas intéressé. Son équipe nous posait trop d'obstacles ». En fin de compte, comme tant de projets de réforme auparavant concernant les vendeuse•eur•s, l'Intro n°1303 n'a même pas été soumis au vote, mourant en commission pendant la clôture de la session du conseil en décembre 2017.

La perte décourageante qu'a représenté l'Intro 1303 est, cependant, un élément essentiel d'une longue histoire qui a finalement abouti au succès de l'Intro n°1116. Après l'échec en 2017, les vendeuse•eur•s étaient contrarié•e•s mais résilié•e•s. « Nous nous sommes sentis trahi•e•s parce que nous avons fait pression sur tant de personnes politiques, rencontré des membres du conseil, des membres de l'assemblée qui nous ont finalement tourné le dos », a déclaré Sonia Perez.

« Mais j'ai dit que nous n'allions pas abandonner, que nous devions recommencer et exprimer avec plus de force les points sur lesquels on

nous a laissé tomber. Nous devons exiger nos droits en tant que travailleuse•eur•s ».

Tous les efforts – le travail organisationnel et la création de liens avec les politiques qui étaient consacré•e•s à l'Intro 1303 – n'ont pas été en vain. Comme l'a raconté l'ancienne présidente Melissa Mark-Viverito :

« Les bases étaient posées et, même si l'Intro 1303 n'a pas été adopté, tout était mis en place pour faire passer un projet de loi au conseil d'après. J'ai passé la balle à Margaret Chin et Carlos Menchaca [membres du conseil], qui ont pris le relais. Je leur ai demandé de mener à bien ce projet, car il était important pour moi ».

La transformation des promesses en actions : s'organiser en faveur de la victoire de l'Intro n°1116

Après l'échec qu'a signifié l'Intro n°1303, les vendeuse•eur•s se remirent au travail pour s'organiser et défendre le projet de loi « Intro n°1116 ». Margaret Chin, membre du conseil, représentait une marraine fiable, mais il fallait encore trouver du soutien parmi les autres membres du conseil et le public. Les vendeuse•eur•s ont fait leur part, en élaborant un plan stratégique et en utilisant l'effet de levier qu'entraînait le contexte politique, et ce, dans le but d'influencer des politiques au niveau individuel et le public en faveur de leur cause. Pour ce faire, les vendeuse•eur•s de rue ont suivi quatre stratégies principales :

- Des manifestations et des actions publiques qui visaient quelques personnes politiques en particulier, en utilisant des toiles de fond emblématiques tels que le Times Square ou le pont de Brooklyn.
- Des campagnes sur les réseaux sociaux suscitant le soutien du public et faisant pression sur des responsables politiques.
- La création de liens de collaboration positive avec des politiques de haut niveau afin de solidifier des alliances.
- Le placement des expériences personnelles des vendeuse•eur•s à l'avant-garde du travail d'organisation et de plaidoyer afin d'amener la lutte aux niveaux individuel et humain.

Tout ce travail organisationnel a été compliqué par la COVID-19, qui a frappé la ville de New York en mars 2020.⁵ Les mesures d'isolement social obligatoire et de distanciation physique ont forcé les vendeuse•eur•s à ajuster leurs stratégies, mais ont également contribué à révéler de profondes inégalités et à renforcer les arguments en faveur du changement. Carina Kaufman-Gutierrez, directrice adjointe de la SVP, l'explique ainsi :

« Les vendeuse•eur•s étaient classifié•e•s comme travailleuse•eur•s essentiel•le•s et risquaient leurs vies en première ligne de la pandémie, mais sans aucune aide. Nous avons été en mesure d'éclaircir cela dans l'Intro n°1116 pour le présenter comme un changement de politique spécifique qui pourrait aider. L'exclusion est un échec du gouvernement.

⁵ Pour en savoir plus sur la manière dont la COVID-19 a touché les vendeuse•eur•s de rue à New York, consultez ce rapport élaboré en 2021 par WIEGO et la Street Vendor Project : https://www.wiego.org/sites/default/files/publications/file/WIEGO_FactSheet_NYC_SVP_web.pdf

Laisser les gens sans filet de sécurité sociale est un échec pour le gouvernement. Il était essentiel de mettre l'accent sur cela, en disant qu'il y aurait en fait un moyen de porter secours aux entreprises si elles disposaient des permis de vente appropriés ».

Manifester

Malgré la pandémie, les vendeuse·eur·s sont descendu·e·s dans la rue, en organisant des manifestations et des rassemblements dans les districts des membres du conseil qui hésitaient à soutenir le projet de loi. En août 2020, les vendeuse·eur·s ont organisé leur première manifestation en personne depuis le début de la pandémie. Elle a eu lieu à Times Square, au coeur du district de Corey Johnson, le successeur de Melissa Mark-Viverito à la présidence du conseil. Contrairement à Mark-Viverito, Johnson n'était pas un partisan fiable des vendeuse·eur·s. À l'approche de l'été 2020, Johnson n'avait toujours pas envoyé un signal par rapport à l'autorisation du vote concernant l'Intro n°1116. La manifestation à Times Square, réunissant un grand nombre de personnes et bénéficiant d'une couverture médiatique favorable, a augmenté la pression sur lui. Un mois plus tard, les vendeuse·eur·s ont organisé leur deuxième manifestation ciblée à l'hôtel de ville, appelant le maire à soutenir le projet de loi. Tout comme Johnson, De Blasio a opté plutôt pour le silence, n'exprimant pas son soutien les mesures portées par le projet, mais ne s'opposant pas explicitement non plus. Les vendeuse·eur·s ont estimé que Johnson et De Blasio pourraient se ranger de leur côté avec suffisamment de pression publique. Les manifestations faisaient donc partie de cette stratégie.

En septembre 2020, les vendeuse·eur·s de rue ont conclu leurs actions publiques avec leur plus importante et plus visible manifestation : une marche sur le pont de Brooklyn allant jusqu'à l'hôtel de ville. Cette manifestation visait à attirer davantage l'attention du public et à poursuivre la pression sur les politiques qui restaient neutres. Selon Kaufman-Gutierrez, la marche sur le pont de Brooklyn fut décisive.

« Les médias en ont parlé profusément, ce qui était vraiment génial. Et franchement, la presse nous a permis de faire honte à la ville parce que ceci est l'un des seuls moyens de se faire entendre ».

À terme, les manifestations ont porté leurs fruits. Corey Johnson a fini par exprimer son soutien et par accepter de soumettre le projet de loi au vote. Le maire De Blasio, tout en restant réservé, a également fait signe qu'il ne bloquerait ni n'opposerait son veto à un projet de loi si celui-ci était adopté. Malgré les défis et les dangers posés par la pandémie, les vendeuse·eur·s ont utilisé des manifestations limitées et ciblées avec grande efficacité. Portant un masque et gardant la distanciation physique, les manifestant·e·s ont montré leur détermination et communiqué leurs besoins d'une manière qui a attiré l'attention des politiques et du public.

Utiliser les réseaux sociaux

En plus des manifestations, les vendeuse·eur·s ont exercé de la pression en utilisant les réseaux sociaux, une stratégie encore plus déterminante étant donné l'absence d'interaction en personne avec les responsables politiques pendant la pandémie. « Les tempêtes médiatiques sur Twitter sont vraiment efficaces parce qu'il s'agit de marcher tambour battant

pour être toujours présent, pour que les gens parlent toujours de la vente de rue, pour que cela ne quitte jamais l'esprit des politiques » a déclaré Kaufman-Gutierrez, qui elle coordonne la présence de la SVP sur les réseaux sociaux. Mais les réseaux sociaux n'ont pas seulement servi à attirer l'attention des personnes politiques, ils ont aussi aidé à construire une masse critique de soutien parmi les New Yorkais·e·s ordinaires, en particulier les jeunes progressistes qui sont à la tête du virage à gauche de la politique locale. Kaufman-Gutierrez a ainsi déclaré :

« Instagram était excellent pour construire une image publique de la vente de rue et des vendeuse·eur·s elles-eux-mêmes ; le réseau social leur a aussi permis de partager leurs histoires. Nous avons gagné 6 000 ou 7 000 abonné·e·s au cours des derniers mois. Cela est énorme en termes de visibilité. Beaucoup de jeunes influenceuse·eur·s aiment vraiment les vendeuse·eur·s de rue ! Et à New York, tout le monde poste 'protégez les vendeuse·eur·s de rue' ».

Ce soutien collectif en faveur des vendeuse·eur·s sur les réseaux sociaux demeure courageux ; même des mois après l'adoption de la loi n°1116, un tweet contre les vendeuse·eur·s écrit par Andrew Yang, candidat à la mairie, a provoqué un déluge de réprimandes en faveur des vendeuse·eur·s, obligeant Yang à présenter ses excuses.

Nouer des liens

Des stratégies telles que les manifestations et les tempêtes Twitter sont de nature accusatoires : elles cherchent à influencer les décisions politiques par la pression. Mais les vendeuse·eur·s et leurs partisans savaient qu'il était tout aussi important de nouer des

amitiés et des alliances avec des femmes et hommes politiques. Par exemple, les efforts entrepris de concours avec Vanessa Gibson, membre du Bronx au conseil municipal, pour distribuer de la nourriture au pire moment de la pandémie. « Nous l'avons vue toutes les semaines pendant six semaines, nous avons distribué des aliments, nous avons fait la connaissance de son équipe et elle est devenue un soutien très solide », a déclaré Kaufman-Gutierrez. La Street Vendor Project a fait campagne en faveur des politiques ayant émis un signal de soutien sur les questions de vente et elle a travaillé avec ces mêmes politiques pour aider à résoudre des problèmes. « Nous entretenons des liens avec ces personnes politiques », a déclaré Kaufman-Gutierrez, « genre, si un·e membre du conseil municipal nous appelle en disant, genre, 'Il y a un problème avec un·e vendeuse·eur dans mon district, pouvez-vous nous aider ?' Nous devons faire ». En parlant de la relation entre la SVP et la présidente du district de Manhattan, Gale Brewer, le directeur Mohamed Attia a raconté :

« Chaque fois qu'elle entend parler d'un problème avec les vendeuse·eur·s de rue dans son quartier, elle me contacte et me dit 'hé Mohamed, j'ai reçu des plaintes concernant tel ou telle vendeuse·eur à tel ou tel endroit, tu peux y aider ?' Et puis je m'empresse le lendemain ou dès que j'en ai un moment, pour parler aux vendeuse·eur·s et essayer de régler le problème ».

« Donc, il ne s'agit pas que de demander des choses », ajouta Kaufmann-Gutierrez, « mais d'apprécier aussi les politiques et de les soutenir sur les réseaux sociaux et de se rendre en personne là où il faut ».

Partager des expériences personnelles

Dans presque toutes les actions mentionnées ci-dessus, le partage des expériences des vendeuse·eur·s en fait partie essentielle pour s'assurer que les vendeuse·eur·s de rue, au niveau individuel, se trouvent au coeur du débat. Mohamed Attia déclarait à ce propos :

« J'ai toujours pensé que le partage des expériences personnelles est efficace partout. Lorsque nous rencontrons des groupes, des personnes et des représentant·e·s élu·e·s, nous élaborons toujours sur les expériences des vendeuse·eur·s et faisons en sorte que nos membres mènent la conversation par le biais de leurs histoires, leurs expériences en partageant ce que tout·e vendeuse·eur doit affronter, en partageant l'impact du système de vente de rue sur leurs moyens de subsistance et en partageant comment est leur vie en ce moment avec le statu quo et comment elle changerait radicalement si le système de vente de rue était modifié ».

« Nous avons manifesté devant leurs bureaux pour qu'on nous écoute », a déclaré Sonia Perez. « Laissez-les écouter nos histoires, en tant que personnes qui vivent ce qui se passe, ce que l'on vit en travaillant dehors, dans la rue ». L'engagement personnel a porté ses fruits, selon la Présidente Mark-Viverito :

« La SVP s'est vraiment engagé dans cette voie en s'assurant que son organisation reste centrée sur les vendeuse·eur·s. On a donné du pouvoir aux vendeuse·eur·s, on les a humanisé·e·s en les laissant raconter leurs expériences. La SVP a démontré que le travail des vendeuse·eur·s avait autant de valeur et de dignité que les restaurants ou les BID... Pour

les politiques, le soutien aux vendeuse·eur·s de rue est devenu un moyen de montrer que l'on était du côté des personnes de couleur marginalisées. Comment pourrait-on ne pas soutenir les femmes, les mères qui essaient de gagner leur vie et de subvenir aux besoins de leurs familles ? Les politiques ne soutenant pas les vendeuse·eur·s semblaient de plus en plus coupé·e·s de la réalité ».

L'adoption de la loi « Intro n°1116 »

Ce travail, cette persistance et cette alliance stratégique ont finalement porté leurs fruits. Margaret Chin, membre du conseil, a réussi à faire passer l'Intro n°1116 dans le processus législatif. Grâce aux rassemblements dans son district, aux tempêtes Twitter et aux campagnes téléphoniques, les vendeuse·eur·s ont réussi à convaincre le président, Corey Johnson, qui lui n'avait pas été un grand partisan de leur mouvement, de soumettre l'intégralité du projet de loi à un vote de la part du conseil municipal. Et enfin, le 28 janvier 2021, les vendeuse·eur·s et leurs allié·e·s ont ramené l'Intro n°1116 sur la ligne d'arrivée, qui a été confortablement franchie puisque le conseil municipal a voté pour l'intégralité du projet. La diffusion de l'adoption par Zoom et par de multiples écrans d'ordinateur et de téléphone à travers la ville était peut-être moins spectaculaire que d'être ensemble dans la chambre du conseil à l'hôtel de ville, mais pour les vendeuse·eur·s et leur partisans qui ont mené la campagne, c'était néanmoins une victoire extrêmement gratifiante. Pour la première fois en près de 40 ans, a été levé le plafond instauré sur les permis de vente de denrées alimentaires à plein temps sur la voie publique, ce qui a donné la possibilité à un plus grand nombre de vendeuse·eur·s d'avoir accès aux trottoirs et aux

espaces publics de la ville. « La rue appartient à celles et ceux qui la travaillent », a déclaré Perez, « ou comme le dit une devise mexicaine, la terre appartient à celles et ceux qui la travaillent. Nous travaillons dans la rue, nous faisons partie de cet espace ». Avec la levée du plafond des permis, plus de vendeuse·eur·s peuvent désormais le dire avec plus d'assurance.

Les effets causés par l'augmentation du nombre de permis de vente de denrées alimentaires dans la rue et les prochaines étapes du plaidoyer

La loi « Intro n°1116 » s'attaque aux problèmes de longue date du système de vente de rue à New York. Plus important encore, elle lève le plafond des permis de vente de denrées alimentaires sur la voie publique. Chaque année, la ville délivra 400 nouveaux permis, appelés « licences de contrôle » [*supervisory licences*], de 2022 à 2032, c'est à dire un total de 4 000 nouveaux permis de vente sur 10 ans. Avant l'adoption de l'Intro n°1116, il y avait environ 5 000 permis de vente d'aliments, dont seulement 3 000 autorisaient la vente pendant toute l'année, n'importe où dans la ville (voir le graphique 1). Les autres permis avaient de diverses restrictions sur différents aspects telles que les produits vendus, l'emplacement du commerce ou la saison. L'Intro n°1116 fait donc plus que doubler le nombre d'autorisations de vente d'aliments à plein temps dans toute la ville.

Même si, en augmentant simplement l'offre de permis, l'Intro n°1116 devrait être capable de mettre un frein au marché clandestin, une disposition indépendante

de la nouvelle loi vise à s'attaquer plus directement au marché clandestin. L'absence de toute disposition antérieure exigeant que les titulaires des permis exploitent elles-eux-mêmes l'entreprise de vente de rue est la faille juridique qui permet la formation d'un marché souterrain. Pour les nouveaux permis délivrés en vertu de l'Intro n°1116, toute personne étant accordée un permis doit être présente à l'opération de vente. Cela garantit que les nouveaux permis seront utilisés par la personne titulaire du permis et non par un·e locataire.

L'Intro n°1116 s'occupe également de la question de la gestion des ventes de rue dans la ville. Pendant des décennies, la vente de rue à New York était un labyrinthe bureaucratique. Environ une demi-douzaine d'organismes municipaux étaient en quelque sorte responsables de la surveillance et de l'application de la législation concernant la vente de rue. Les règles et les mesures mises en place par ces organismes se contredisaient souvent les unes les autres. La réglementation relative à la vente de rue était difficile à suivre et presque impossible à appliquer de façon cohérente. Pour y remédier et dissiper les craintes des intérêts opposés à la vente de rue, selon lesquelles l'augmentation de vendeuse·eur·s ne fera que renforcer le défi de l'application et de la réglementation, l'Intro n°1116 modifie la charte de la ville pour créer un tout nouveau bureau chargé du contrôle des vendeuse·eur·s (*Office of Vendor Enforcement*) et un conseil consultatif dans la matière (*Vendor Advisory Board*).

L'idée de déplacer la gestion des ventes d'une juridiction embrouillée et superposée, provenant de multiples organismes municipaux, vers un bureau centralisé

avait été lancée à plusieurs reprises depuis 1983, mais n'avait jamais été mise en place. Le nouveau bureau de contrôle comprendra une unité spécialisée composée d'inspectrice·eur·s spécialement formé·e·s. Pour les vendeuse·eur·s, cette nouvelle unité devrait améliorer leur situation dans la rue. Auparavant, la NYPD étant la principale responsable de l'application des réglementations sur la vente de rue, les vendeuse·eur·s faisaient l'objet d'intimidations et de menaces d'arrestation et recevaient souvent de contraventions apocryphes de la part de la police, qui elle connaissant mal la législation sur la vente de rue. Les vendeuse·eur·s réclament depuis longtemps une cohérence dans l'application de la législation applicable, argumentant que l'application arbitraire et imprévisible de cette législation entrave gravement leur capacité à gagner leur vie dans la rue. L'espoir est que le nouveau bureau de contrôle, supervisé par conseil consultatif qui intègre les vendeuse·eur·s en tant que parties intéressées, devrait conduire à une application plus cohérente et équitable de la législation sur la vente de rue.

Bien que l'Intro n°1116 marque un pas important dans la bonne direction pour les vendeuse·eur·s, elle n'est pas une panacée. Tout d'abord, elle ne concerne que la vente de denrées alimentaires. Les permis pour les vendeuse·eur·s d'articles non alimentaires sont toujours plafonnés à 853, un nombre qui n'a pas changé depuis 1979 – plus longtemps que le plafond sur les permis de vente d'aliments. Pour les vendeuse·eur·s d'aliments, il sera difficile d'officialiser leur entreprise une fois le permis accordé. Un grand nombre de vendeuse·eur·s d'aliments sans permis vendent des plats préparés à la maison dans des unités de vente improvisées. Ces vendeuse·eur·s, une fois le permis accordé, seront tenu·e·s de préparer

leurs plats dans une installation approuvée par le service de santé et devront vendre leurs produits à partir d'un chariot de vente en acier inoxydable approuvé par le service de santé. Cela ajoutera des coûts importants à leur activité, des coûts que ces personnes espèrent récupérer avec plus de stabilité et de sécurité, mais la modernisation et la formalisation seront néanmoins une arme à double tranchant.

Pour toutes les raisons mentionnées, le travail ne se termine pas avec l'Intro n°1116. La fenêtre ouverte par la montée de la politique de gauche à New York pourrait ne pas rester ouverte indéfiniment. Comme l'a mentionné Melissa Mark-Viverito :

« Il y a toujours l'inquiétude que le pendule commence à osciller dans l'autre sens. Les deux principaux candidats à la mairie sont plus modérés. Comment la prochaine administration traitera-t-elle la question des vendeuse-ur-s ? Va-t-elle revenir en arrière et satisfaire les BID ? C'est pourquoi il est important de mener les choses au niveau de l'État ».

Le commentaire de Mark-Viverito fait allusion au travail en cours au-delà de la ville de New York, au niveau de l'État de New York : des mesures législatives proposées pour légiférer toute vente de rue dans l'État de New York et pour limiter la capacité des municipalités, telles que la ville de New York, à plafonner les licences ou les permis. Ces propositions suivent un modèle déjà entrepris par les partisans des vendeuse-ur-s dans l'État de Californie.⁶ En travaillant avec des politiques progressistes de l'État de New York, comme la sénatrice

Jessica Ramos ou Jessica González-Rojas, membre de l'Assemblée de l'État, les vendeuse-ur-s espèrent faire adopter cette législation par l'assemblée législative de l'État, située à Albany, l'année prochaine. Ramos et González-Rojas, toutes les deux issues de l'immigration, représentent des quartiers où la *Street Vendor Project* est fortement implantée ; elles sont deux ferventes défenseuses de la cause des vendeuse-ur-s. Le prochain combat sera sans doute aussi difficile que le

précédent, mais les vendeuse-ur-s sont optimistes. Selon Sonia Perez :

« Comme je dis à mes collègues vendeuse-ur-s, on ne doit pas renoncer. L'Intro n°1116 est la première étape et on peut passer à l'étape suivante en mieux nous informant et en demandant avec respect et précision ce dont on a besoin pour gagner notre vie dans la rue ».

Graphique 1 : Répartition des permis pour la vente de denrées alimentaires		TOTAL
Valable toute l'année, partout dans la ville	3 000	3 000
Valable toute l'année, uniquement dans le Bronx	50	3 050
Valable toute l'année, uniquement dans Brooklyn	50	3 100
Valable toute l'année, uniquement dans Queens	50	3 150
Valable toute l'année, uniquement dans Staten Island	50	3 200
Valable toute l'année, partout dans la ville et préférentiel (ancien-ne-s combattant-e-s)	100	3 300
Valable toute l'année, à un endroit précis / uniquement des fruits et légumes	1 000	4 300
Bronx (350)		
Brooklyn (350)		
Manhattan (150)		
Queens (100)		
Staten Island (50)		
Temporaire (avr.-oct.), partout dans la ville	1 000	5 300
Permis introduits par la loi « Intro n°1116 » valables toute l'année partout dans la ville	4 000	9 300

⁶ Pour plus d'informations sur la législation de l'État de Californie (*Senate Bill 946*), vous pouvez consulter https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billTextClient.xhtml?bill_id=201720180SB946



Un vendeur dans la ville de New York, où une nouvelle loi a créé 4 000 nouveaux permis de vente de denrées alimentaires dans la rue. Photo : Street Vendor Project

Les Notes d'information sur l'organisation de WIEGO comportent des informations sur les stratégies et les pratiques organisationnelles dans l'économie informelle. Cette série vise à soutenir les efforts d'organisation et à diffuser les meilleures pratiques.

Les *Notes d'information sur l'organisation* de WIEGO font partie de la série de publications de WIEGO, disponible sur wiego.org/fr/publications-et-ressources

À propos de l'auteur

Ryan Thomas Devlin est professeur d'urbanisme à l'École supérieure d'architecture, planification et préservation de l'université Columbia et professeur invité au Centre d'enseignement supérieur sur la planification et l'environnement de l'Institut Pratt. Ses recherches portent sur la vente de rue et l'urbanisme informel dans les villes des pays du Nord. rtd2101@columbia.edu

Remerciements

Ce document n'aurait pu être réalisé sans la participation enthousiaste des membres et de l'équipe de la *Street Vendor Project* qui ont pris le temps, malgré leur lourde charge de travail, d'être interviewé·e·s et de partager leurs expériences d'organisation concernant la loi « Intro n°1116 ». De plus, Juan Sebastian Moreno, un membre essentiel de l'équipe de recherche, a réalisé et traduit les entretiens en espagnol. Mes remerciements également à Sarah Orleans Reed, Caroline Skinner, Jenna Harvey et Pilar Balbuena pour leurs commentaires et retours sur les versions préliminaires.



À propos de WIEGO

Femmes dans l'Emploi Informel : Globalisation et Organisation (WIEGO, pour son sigle en anglais) est un réseau mondial consacré à promouvoir l'autonomisation des personnes travailleuses démunies – en particulier des femmes – dans l'économie informelle afin de garantir leurs moyens de subsistance. Nous considérons que toutes les personnes travailleuses doivent avoir les mêmes droits, opportunités économiques et protections, ainsi qu'être en mesure de s'exprimer sur un pied d'égalité. Pour favoriser le changement, WIEGO vise à améliorer les statistiques et élargir les connaissances sur l'économie informelle, à créer des réseaux et renforcer les capacités des organisations des travailleuses et travailleurs de l'informel et, en collaboration avec ces réseaux et organisations, à influencer les politiques locales, nationales et internationales.

Visitez : www.wiego.org/fr
