HAL
open science

Le commerce ambulant : une économie populaire (le cas de la capitale Hanoï au Vietnam)

Tuan Minh Nguyen

To cite this version:

Tuan Minh Nguyen. Le commerce ambulant : une économie populaire (le cas de la capitale Hanoï au Vietnam). Sociologie. Université Sorbonne Paris Cité, 2017. Français. NNT : 2017USPCC055 . tel-01920355

HAL Id: tel-01920355

https://theses.hal.science/tel-01920355v1

Submitted on 13 Nov 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Sorbonne Paris Cité

Thèse de doctorat de l'Université Sorbonne Paris Cité

préparée à l'Université Paris Diderot

Ecole doctorale « Économies, espaces, sociétés, civilisation, pensée critique, politique et pratiques sociales - ED 382 »

Laboratoire : Unité de Recherche Migrations et Société (Urmis)

Titre :

LE COMMERCE AMBULANT : UNE ÉCONOMIE POPULAIRE

(le cas de la capitale Hanoi au Vietnam)

Par NGUYEN TUAN MINH

Thèse de doctorat de Sociologie

Dirigé par Dominique VIDAL

Co-dirigé par Mireille RAZAFINDRAKOTO

Présentée et soutenue publiquement à l'université Paris Diderot le 30 janvier 2017

Président du jury : RODRIGUEZ Jacques, Professeur à l'Université de Lille 3

Rapporteur : GIRONDE Christophe, Senior lecturer à l'Université de Genève

Directeur de thèse : VIDAL Dominique, Professeur à l'Université Paris Diderot

Co-directeur de thèse : RAZAFINDRAKOTO Mireille, Directrice de recherche à l'Institut de recherche pour le développement (IRD)

Membre : WACHSBERGER Jean-Michel, Maître de Conférences à l'Université de Lille 3

RÉSUMÉ/ ABSTRACT/ TÓM TẮT

Le commerce ambulant : une économie populaire

La gestion du commerce ambulant est un défi dans les pays en développement en général et au Vietnam en particulier. Cette étude sociologique a pour but d'améliorer la connaissance du commerce ambulant pour mettre en œuvre des politiques adaptées. La recherche a été menée dans les limites de la capitale de Hanoi, et s'organise autour d'une question : Qu'est-ce qui pousse les individus à s'insérer dans le commerce ambulant urbain et à s'y maintenir actuellement ?
Grâce à la combinaison entre la méthode qualitative et celle quantitative, cette recherche a montré que l'urbanisation et les insuffisances des activités agricoles ont poussé les paysans à entrer dans le commerce ambulant pour s'assurer une vie correcte. Les habitudes quotidiennes, notamment de consommation, des citadins contribuent aussi à renforcer le besoin de commerce ambulant. De plus, la recherche a également montré que le commerce ambulant est un type de commerce ancien, qui existait dès la période féodale et se maintient dans le temps présent. Actuellement, le nombre de marchands ambulants est nombreux et leurs profils sont très variés selon que le critère de caractérisation choisi est le modèle de migration, les sortes de marchandises impliquées, la façon de travailler, etc. Comparé au reste du secteur informel, le commerce ambulant a des caractéristiques notables : la plupart des marchands ambulants sont des femmes, le niveau d'activité est peu élevé et assure la survie, la participation à ce commerce est donc une contrainte plutôt qu'un choix. Le commerce ambulant est une activité commerciale à laquelle ont part toutes les couches de la société (c'est une économie populaire), cependant les autorités publiques ne lui rendent pas pleinement justice. C'est pourquoi les marchands ambulants sont en position de faiblesse dans le cadre de l'« économie de trottoir », ils sont placés devant la nécessité d'utiliser sans cesse des « tactiques » et d'exploiter les interstices socio-spatiaux pour exercer leurs activités.

Mots clés : Commerce ambulant**,** marchand ambulant**,** secteur informel**,** urbanisation**,** Hanoi.

Street vendors: a popular economy

The management of street vendors is a challenge in the developing world in general and Vietnam in particular. The aim of this Sociological research is to improve the knowledge of street vendors in order to apply appropriate policies to them. This research was conducted within the limits of the town of Hanoi, the capital, and focuses on the answers to this question: What are the factors that lead individuals to start street activity and to keep to it in this urban area?
Combining qualitative and quantitative research methods, it has been possible to show that the process of urbanization and the decay of earnings from agriculture are the reasons why farmers participate in street trade: to escape from poverty. The urban habits of living and of spending are also responsible for the demand for street vendors. Besides, the study also points out that street trade is a long-standing commercial business that has always been there from the feudal period on to the present day. There are a considerably high number of street vendors in Hanoi and their

portraits are diverse depending on the criteria chosen to evaluate them: migration patterns, types of goods, mode of operation, etc. Compared to the rest of the informal sector, street trade stands out inasmuch as most of the vendors are women, their activity goes on a small scale and aims at keeping oneself out of need, so the embarking on this kind of trade results more from coercion than choice. Everyone in the population becomes involved in street hawking at one time or another (it is a popular economy), however this branch of activity is being unfairly treated by the government. This is why street vendors can be considered as less advantaged people in the "sidewalk economy". They always have to use "tactics" and find loopholes in the social space to operate.

Keywords: street vendors, hawkers, informal economy, urbanization, Hanoi.

Hàng rong : kinh tế đại chúng

Quản lý hoạt động buôn bán rong (hàng rong) đang là một thách thức trong những nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng. Nghiên cứu xã hội học này có mục đích cải thiện những nhận thức về hàng rong, để từ đó áp dụng những chính sách phù hợp. Nghiên cứu được tiến hành trong phạm vi thủ đô Hà Nội, xoay quanh câu hỏi : những yếu tố nào tác động khiến các cá nhân tham gia và duy trì hoạt động buôn bán rong ở đô thị hiện nay?

Thông qua việc kết hợp phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, nghiên cứu đã chỉ ra rằng quá trình đô thị hóa và những hạn chế trong hoạt động sản xuất nông nghiệp đã khiến người nông dân phải tham gia hoạt động buôn bán rong để đảm bảo cuộc sống. Những thói quen sinh hoạt, tiêu dùng của người dân thủ đô cũng góp phần thúc đẩy những nhu cầu về hàng rong. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng hàng rong là một hình thức thương mại lâu đời, nó tồn tại liên tục từ giai đoạn phong kiến đến nay. Số lượng người bán hàng rong ở Hà Nội hiện nay đông đảo và chân dung của họ thì rất đa dạng nếu xem xét đến các yếu tố như mô hình di cư, chủng loại hàng hóa, phương thức hoạt động, v.v. So với phần còn lại của khu vực phi chính thức, hàng rong có những đặc trưng nổi bật như: đa phần người bán hàng rong là phụ nữ, quy mô hoạt động nhỏ có tính chất mưu sinh, vì thế sự tham gia vào hoạt động này mang tính chất ép buộc hơn là sự lựa chọn. Hàng rong là hoạt động kinh tế cho tất cả mọi người (một nền kinh tế đại chúng) tuy nhiên nó còn đang bị đối xử thiếu công bằng từ phía chính quyền. Vì vậy, những người bán hàng rong như những người yếu thế trong nền “kinh tế vỉa hè”, họ luôn phải sử dụng những “mưu mẹo” và tận dụng những kẽ hở trong không gian-xã hội để hoạt động.

Từ khoá : Hàng rong, người bán hàng rong, kinh tế phi chính thức, đô thị hoá, Hà Nội.

Aux marchandes et aux marchands ambulants du Vietnam

REMERCIEMENTS

Cette thèse est le fruit de plus de quatre années de travail au Vietnam et en France et a nécessité la participation de plusieurs personnes.

Je tiens à remercier tout d'abord mon directeur de thèse, Dominique Vidal pour son soutient pédagogique constant tout long de ces années au sein de l'Unité de Recherche Migrations et Société (Urmis).

Je tiens également à remercier ma co-directrice de thèse, Mireille Razafindrakoto, pour ses conseils lorsque j'étais au Vietnam et surtout ses directives durant la phase d'analyse des données d'enquête.

Je remercie chaleureusement Jean-Michel Wachsberger, pour ses commentaires et ses riches échanges.

Je tiens à adresser également tous mes remerciements à:

Catherine, Thierry, Christine pour m'avoir aidé à la réalisation des corrections et à la relecture de la thèse.

Ly, Trang, Cường, Hoa, Ngọc, Xuân, Hạnh, Linh, chị Trang, chị Chi pour leur assistance pendant la période de l'enquête de terrain en 2012, 2014.

Thầy Hợp, cô Trúc, chị Phương, anh Kiên, anh Chí, Dũng, Đạt pour leurs conseils et expériences de recherche.

Programme 165 du Vietnam, qui m'a attribué une bourse de recherche.

M.Mahamet Timera, Mme Marie Odile Rouanet à l'Urmis, chú Vũ Mạnh Lợi, chị Đỗ Thị Vân Anh à l'Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences Sociales, pour leur soutien et leur assistance administrative.

Mes amis en France et au Vietnam, mes professeurs de français et tous ceux et celles qui m'ont guidé et soutenu durant ma thèse.

Enfin, je voudrais exprimer ma profonde reconnaissance à toute ma famille, et tout particulièrement à mon épouse, Thuý, qui m'a soutenu avec ferveur tout au long de ces années passées loin du foyer familial.

AVERTISSEMENT

- Dans cette thèse, les mots vietnamiens sont écrits correctements en vietnamien, à l'exception des trois mots (endroits) « Hà Nội », « Hồ Chí Minh » et « Việt Nam » qui sont écrits en français : Hanoi, Ho Chi Minh - ville, Vietnam.
- Bibliographie : Les travaux (livres – ouvrages scientifiques ; articles de revues scientifiques - chapitres d'ouvrage ; rapports de projets de recherche ; thèses de doctorat ; bibliographie juridique et administrative du Vietnam ; articles de revues quotidiennes et programmes de télévision) sont classés suivant l'ordre alphabétique du nom de leur auteur. Les travaux sur l'internet sont listés avec un lien accessible et la date à laquelle ils ont été consultés. Les travaux en français et en anglais sont listés par titre original. Les travaux en vietnamien sont listés par nom et prénom d'auteur ; leur titre original est accompagné d'une traduction en français.
- L'annexe 4 - le questionaire de l'enquête « Entreprise individuelle et le secteur informel au Vietnam » de 2014 est écrit en anglais.

SOMMAIRE

RÉSUMÉ/ ABSTRACT/ TÓM TẮT 2

REMERCIEMENTS 5

AVERTISSEMENT 6

SOMMAIRE 7

INTRODUCTION 10

1. Marchands ambulants dans les pays en développement et les économies en transition 11

2. Qu'est-ce que le commerce ambulant ? 16

2.1 Les identifications dynamiques du commerce ambulant 16

2.2. Le commerce ambulant au Vietnam 19

3. L'état de la question sur le commerce ambulant à Hanoi 22

4. Les hypothèses de recherche 25

5. La méthodologie 30

5.1. La méthode qualitative 31

5.2. La méthode quantitative 39

6. Le plan de la thèse 40

CHAPITRE UN : LE COMMERCE AMBULANT DANS L'HISTOIRE ÉCONOMIQUE DE HANOI 42

1. Le commerce ambulant au temps du mode de production féodal 42

2. Le commerce ambulant à l'époque de la colonisation française et de la guerre franco-vietnamienne : la coexistence de deux modes de production (capitaliste et féodal) 48

3. Le commerce ambulant à la période 1954 – 1986: économie planifiée et centralisée 54

4. Le commerce ambulant au Renouveau « Đổi mới » (1986 – aujourd'hui) : l'ouverture 61

CHAPITRE DEUX : LE PROFIL DES MARCHANDS AMBULANTS 65

1. Le profil général des marchands ambulants dans la capitale 65

1.1. Qui sont les marchands ambulants ? 65

1.2. Les raisons pour devenir marchand (e) ambulant (e) 71

2. Quelques profils illustratifs des marchands ambulants à Hanoi.....79

2.1. Les marchands hanoïens 79

2.2. Les marchands provinciaux.....83

CHAPITRE TROIS : LES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE AMBULANT DANS LE SECTEUR INFORMEL 99

1. Les caractéristiques sociodémographiques des marchands ambulants.....100

1.1 La prédominance des femmes 100

1.2 La moyenne d'âge élevée et le faible niveau d'étude.....102

1.3 La durée d'exercice du métier : Plusieurs années.....105

1.4 La motivation pour choisir ce travail vient de la situation de l'agriculture 107

2. Les caractéristiques principales du commerce ambulant.....108

2.1. Les produits achetés pour la revente.....108

2.2. L'emploi qu'on se fabrique soi-même, auquel on se forme, et que l'on maîtrise 109

2.3. Le déplacement intentionnel 111

2.4. La courte durée de travail dans le secteur informel.....113

2.5. Les particuliers, clients des marchands ambulants 115

2.6. La diversité des fournisseurs, de préférence des entrepreneurs individuels 116

2.7. Les bas bénéfices et l'absence de comptabilité 118

3. La perception de l'environnement commercial et des perspectives d'avenir 120

3.1. Les difficultés et les besoins d'aide au travail.....120

3.2. La corruption et l'immatriculation au registre du commerce.....124

3.3. La perception de l'environnement commercial par rapport à l'année précédente ...126

3.4. Les projets et la satisfaction dans le travail.....128

3.5. La sécurité sociale et les projets pour la vieillesse 132

CHAPITRE QUATRE : LES CONDITIONS PROPICES AU COMMERCE AMBULANT 139

1. Les conséquences de l'urbanisation.....139

1.1. L'évolution de l'urbanisation au Vietnam 140

1.2. L'urbanisation et les migrations 153

1.3. La métropolisation et les interstices socio-spatiaux 157

2. L'économie de trottoir et les habitudes de consommation 167

2.1. L'habitude de manger sur les trottoirs 168

2.2. L'habitude de faire des courses 174

2.3. L'habitude de l'usage des moyens de transport individuels 179

CHAPITRE CINQ : LA PRATIQUE QUOTIDIENNE DES MARCHANDS AMBULANTS 183

1. La diversité dans les activités du commerce ambulant 183

2. Les investissements et les bénéfices du commerce ambulant 194

3. Les clients du commerce ambulant 200

4. Le lien existe entre mobilité et légitimité du commerce ambulant 208

CHAPITRE SIX : QUEL AVENIR POUR LES MARCHANDS AMBULANTS ? 224

1. Les politiques relatives au commerce ambulant 224

2. L'écart entre les textes administratifs et la réalité 232

3. Les marchands ambulants - un groupe vulnérable 240

4. Les possibilités d'ascension ou de marginalisation 244

5. Quel est le modèle de gestion adéquat pour les marchands ambulants ? 250

CONCLUSION 256

1. Le schéma du commerce ambulant 256

2. Les sept points du commerce ambulant à Hanoi 257

BIBLIOGRAPHIE 264

LISTE DES TABLEAUX, FIGURES, GRAPHIQUES, PHOTOS 279

ANNEXES 284

Annexe 1 : Le guide de l'entretien 284

Annexe 2 : Les profils résumés 288

Annexe 3 : La façon de trouver les marchands ambulants et le questionnaire 297

Annexe 4 : Les coefficients de corrélation 357

INTRODUCTION

À travers une approche sociologique, notre recherche a pour objet la situation du commerce ambulant, des marchandes et marchands ambulants à Hanoi, capitale du Vietnam. La gestion du commerce ambulant est en effet devenue un défi important pour les pays en développement en général et le Vietnam en particulier. Dans le cas de Hanoi, on se demandera ainsi comment parvenir à trouver un équilibre entre la constitution d'un ordre urbain et le maintien du commerce ambulant dans les espaces de la ville, ou, autrement dit, comment favoriser les avantages que ce type de commerce - qui participe au secteur informel de l'économie - procure tout en limitant les inconvénients qu'il entraîne. C'est là aujourd'hui une question d'importance majeure avec l'importante croissance urbaine et démographique qu'a connue Hanoi au cours des trois dernières décennies. Faute de connaissances précises sur ce type de commerce, la municipalité de la ville ne sait pas encore pourtant gérer correctement ce phénomène. C'est pourquoi, dans ce contexte, l'amélioration de nos connaissances sur le commerce ambulant est un besoin urgent non seulement pour mieux le comprendre, mais surtout pour mettre en œuvre des politiques adaptées.

Notre thèse se donne par conséquent pour ambition de combler ce déficit de connaissances nécessaires à l'action publique. Elle s'organise autour d'une question générale qui peut être formulée dans les termes suivants : *Qu'est-ce qui pousse les individus à s'insérer dans le commerce ambulant urbain et à s'y maintenir dans le contexte qui est celui d'Hanoi de nos jours ?*

Cette question générale circonscrit la problématique pour orienter la réflexion vers deux questions spécifiques :

1. Qu'est-ce qui conduit les individus à s'insérer dans le commerce ambulant ?
   Cette question oriente elle-même les sujets de recherche ci-dessous :

- l'évolution du commerce ambulant du passé au présent,
- le profil des marchands ambulants actuellement (les particularités du profil de marchands ambulants par rapport au profil de marchands fixes dans le secteur informel)
- les conditions propices au développement du commerce ambulant.

2. Qu'est ce qui maintient les individus dans le commerce ambulant ?

   Cette question oriente également vers des sujets de recherche spécifiques mentionnés ci-dessous :

- la pratique des marchandes et marchands ambulants au quotidien,
- les spécificités du commerce ambulant par rapport au commerce fixe dans le secteur informel,
- l'action publique de gestion du commerce ambulant,
- les possibilités d'ascension ou de marginalisation des marchandes et marchands ambulants.

1. Marchands ambulants dans les pays en développement et les économies en transition

Les marchandes et marchands ambulants, encore appelés vendeuses et vendeurs ambulants ou itinérants ou mobiles sont une image que l'on rencontre couramment dans les rues des pays en développement ou aux économies en transition. Le commerce ambulant n'est cependant pas un phénomène nouveau dans le monde. Dans certains pays, c'est même un mode de commerce ancien (Fresno, Koops, 2000 ; Meissonnier, 2006), et son évolution est associée au processus de développement socio-économique. Depuis plusieurs décennies, le commerce ambulant urbain est souvent un enjeu de développement, du point de vue politique, économique et social. Il a toujours fait l'objet de considérations différentes, voire même contradictoires. D'un côté, les pouvoirs publics s'emploient à limiter ces activités commerciales ou à les faire disparaître car elles touchent à des questions telles que l'évasion fiscale, l'occupation de l'espace public, le désordre dans la rue, les risques pour la sécurité alimentaire, la gêne de la circulation, la contrefaçon, la corruption, etc. D'un autre côté, certains acteurs cherchent à favoriser le commerce ambulant, car il a également des aspects positifs, notamment dans la lutte contre la pauvreté et la création d'emplois. Ainsi, des gouvernements et des organisations se proposent de réguler ce commerce afin d'accroître ses avantages et de limiter ses inconvénients. En 1990, la Malaisie a par exemple mis en œuvre au niveau national une politique visant à réguler le commerce ambulant (Université du Commerce extérieur, 2010). Au Népal, en 2000, une association de marchands ambulants a été créée (Institut Central de Gestion économique, 2007). Dans d'autres pays comme l'Inde, la Colombie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande, les gouvernements ont géré et soutenu les marchands

ambulants de diverses façons en organisant le dialogue avec eux, en promulguant des politiques urbaines qui leur accordent une place, en délivrant des permis, en mettant en place un Conseil de gestion pour ce commerce, en ouvrant des formations portant sur l'hygiène personnelle, la sécurité alimentaire, le crédit ou, encore, par la réglementation des rues autorisées à cet exercice.

La régulation du commerce de rue ne repose néanmoins pas seulement sur l'action des pouvoirs publics. Ainsi, en 2002 une alliance internationale de vendeurs de rue (donc regroupant le commerce ambulant et fixe dans les rues), nommée Streetnet International, s'est constituée à Durban, en Afrique du Sud. En font partie des organisations (coopératives, unions et associations) et des marchands individuels. L'objectif de StreetNet est de promouvoir l'échange de l'information et des idées, ainsi que les stratégies concernant l'organisation pratique et la défense de leurs intérêts. À travers StreetNet, les organisations membres gagneraient une compréhension des problèmes collectifs des vendeurs de rue, développeraient de la sorte des nouvelles idées pour le renforcement de leur organisation et la défense de leurs efforts. Par exemple, ces organisations invitent leurs membres à mener une campagne internationale en vue de promouvoir les politiques et actions qui contribueraient à l'amélioration des vies de milliers des vendeurs de rue, du marché et des marchands à travers le monde[1].

Toutefois, les efforts effectués par les gouvernements et les organisations de marchands de rue n'ont à ce jour porté leurs fruits que partiellement. Des problèmes subsistent en effet, surtout dans le contexte actuel où le nombre de vendeuses et vendeurs ambulants dans le monde augmente, du fait de la généralisation de l'exode rural des travailleurs peu qualifiés vers les villes, de la crise économique et de la pénurie d'emplois[2]. Les vendeuses et vendeurs ambulants souffrent d'un déficit évident de « travail décent », au sens qu'en donne le Bureau international du travail, c'est-à-dire un travail qui « résume les aspirations de tout travailleur: la possibilité d'exercer un travail productif et

[1] D'après StreetNet: http://www.streetnet.org.za/docs/constitution/2007/fr/const2007fr.pdf, accédé le 21/8/2015. Streetnet International a travaillé au Vietnam en 2013 à Hanoi et en 2016 à Ho Chi Minh-Ville, y organisant des réunions et des ateliers sur l'économie informelle et le secteur informel.

[2] Citation de BIT (2013) : « Voir Bhowmik, 2005, p.2256. Bhowmik souligne la forte augmentation du nombre de vendeurs ambulants en Thailande, à Singapour, en Malaisie, aux Philippines et en Corée après la crise financière de 1998. Voir également, Cross, 2000, p.29 ». Dans cette publication de BIT, la catégorie des vendeurs ambulants comprend également les « vendeurs de rue » et les « colporteurs ».

convenablement rémunéré, assorti de conditions de sécurité sur le lieu de travail et d'une protection sociale pour sa famille »[3].

De plus, le commerce ambulant est très difficile à réglementer en raison de sa nature mobile (BIT, 2013) et il demeure largement négligé par les politiques. Il est en outre parfois mal perçu : il serait un obstacle sur la voie du progrès. Cling *et alii* (2012) ont montré que les mesures concernant le commerce ambulant sont de nature répressive, à savoir des opérations d'expulsion des vendeurs ambulants aussi inappropriées qu'inefficaces, entreprises dans le cadre de politiques urbaines d'« embellissement » des grandes villes du Vietnam (Cling *et alii*, 2012). Il en est de même en Inde où le risque le plus important pour les marchandes et marchands ambulants à New Delhi est de se faire expulser de la rue ou de se faire confisquer leurs marchandises par les autorités municipales, surtout dans le contexte d'élections, de grands événements ou lors de projets d'embellissement des centres-villes (Tauhis, 2014). C'est également le cas au Sénégal où des échauffourées entre la police et les marchands ambulants se sont déroulées à Dakar, en 2015, suite à une opération des autorités pour désencombrer une gare de la ville. D'après RFI (Radio France Internationale), depuis plusieurs années, les opérations de désencombrement de la voie publique entraînent des protestations de la part des commerçants de rue qui n'acceptent pas toujours les sites de reclassement imposés par les autorités du Sénégal (RFI, 2015).

Enfin, il faut aussi rappeler le cas de Mohamed Bouazizi, vendeur ambulant tunisien de fruits et légumes qui, le 17 décembre 2010, s'est immolé par le feu devant la préfecture à Sidi Bouzid après que la police municipale lui eut confisqué une nouvelle fois son outil de travail (une charrette et une balance) parce qu'il n'avait pas les autorisations nécessaires (Le Monde, 2011). Son geste de désespoir est à l'origine d'une vague de manifestations sans précédent dans tout le pays et des émeutes qui ont concouru au déclenchement de la révolution tunisienne évinçant le président Zine el-Abidine Ben Ali du pouvoir. Sans doute, par extension, ces faits sont également à l'origine des protestations et des révolutions dans d'autres pays arabes, connues sous le nom de Printemps arabe.

Si la situation du commerce ambulant à Hanoi présente de nombreuses similitudes avec ce qui a été observé dans d'autres pays en développement et économies en transition,

[3] Citation de BIT (2013). Pour l'exemple des vendeurs ambulants à Bombay, voir Saha, 2009.

il importe néanmoins d'en saisir ses spécificités dans le contexte particulier qui est le sien. Le Vietnam est en effet un pays d'Asie du Sud-Est qui, au moment de sa réunification en 1975, affichait une référence idéologique et politique socialiste de type soviétique. Depuis la politique du Đổi Mới (Renouveau) amorcée en 1986, le Vietnam connaît quatre grandes profondes mutations : (1) passage d'une économie planifiée à une économie de marché à orientation socialiste[4]; (2) passage d'une économie agricole à une économie diversifiée nécessitant l'industrialisation et la modernisation du pays ; (3) passage d'une société fermée à une société ouverte, intégrée au monde ; (4) passage d'une société rurale traditionnelle à une société urbaine nécessitant l'extension des limites administratives et des changements structurels et fonctionnels (Đoàn Minh Huấn, 2012). Ce contexte de « transition » (quá độ) peut aussi être rapproché du point de vue de Chavigny (1997) : « la transition […] est un processus qui s'étale sur de nombreuses années. Les économies en transition sont mixtes, duales par nature. Elles sont en effet marquées par la coexistence d'un secteur privé croissant et d'un secteur d'État persistant, de l'héritage du passé et d'institutions nouvelles »[5]. Dans ce sens, on peut aussi remarquer que le commerce ambulant urbain relève aujourd'hui du secteur privé tout en faisant partie de l'héritage du passé où l'économie vietnamienne était principalement basée sur l'agriculture et les petits commerces.

Hanoi s'inscrit dans ce contexte historique, bien qu'elle ait elle-même une histoire millénaire. Mais c'est surtout la capitale, le centre politique, mais également économique et culturel du Vietnam. Hanoi est encore connue, et c'est ce qui nous intéresse dans ces pages, comme une des villes où il y a le plus grand nombre de marchandes et de marchands ambulants. On peut en croiser facilement n'importe où dans cette ville. Depuis toujours, ils sont une image familière, liée aux coutumes de la vie quotidienne de la population. Pour beaucoup de personnes, leur présence est une composante de la beauté traditionnelle de Hanoi et d'une certaine façon fait partie de la vie culturelle de la capitale (Nguyễn Quang Thiều, 2008 ; Darbousset, 2009). Actuellement, non seulement le commerce ambulant constitue un réseau de distribution de marchandises très pratique, bon marché et répondant

[4] D'un point de vue théorique, il n'y a pas encore d'explication suffisante et claire à cette nouvelle politique économique. D'un point de vue pratique, c'est une économie qui fonctionne (selon le mécanisme du marché) et est gérée étroitement par l'État socialiste afin de l'orienter vers les buts suivants : « Un peuple riche, un pays fort, justice sociale, démocratie, civilisation » (ancrés dans la Constitution de la République socialitste du Viêt Nam).

[5] Selon les citations de Phạm Thái Sơn (2010)

aux exigences de plusieurs classes sociales, mais il contribue aussi à créer des emplois et à améliorer les revenus des habitants. À côté de ces avantages, le commerce ambulant présente toutefois des inconvénients, tels que l'occupation des espaces publics, le manque d'hygiène alimentaire, la gêne de la circulation, la salissure des trottoirs dans les zones urbaines, etc. Pour résoudre ces problèmes liés à la présence des marchandes et marchands ambulants et construire une ville « civilisée et modèle », le pouvoir municipal a promulgué des règlements[6] sur la gestion de leurs activités dans la ville tels que l'interdiction pour les marchandes et marchands ambulants de circuler dans de nombreuses rues ou aux alentours de nombreux monuments et secteurs de vestiges culturels, etc. Cependant, en réalité ces règlements ne sont pas efficaces (Nguyễn Quang Thiều, 2008). Certains journalistes ont montré que les inconvénients du commerce ambulant ne viennent pas seulement des caractéristiques de ce type de commerce, mais aussi des faiblesses de la gestion urbaine comme le manque de planification des voies de communication et de l'aménagement du territoire commercial pour les migrants. On peut également noter dans ces articles le manque de prescriptions concrètes et applicables. Or, le commerce ambulant étant un phénomène socio-économique, les décisions purement administratives comme l'interdiction des vendeurs ambulants ne seront pas efficaces, mais augmenteront le risque de sous-emploi et de conflits sociaux (Lâm Vũ, 2011).

Bùi Kiến Thành (2009) - un expert économique et financier réputé - estimait que, à Hanoi, il y avait en 2009 environ 10 000 marchandes et marchands ambulants. Il calculait alors que dans l'ensemble des 64 provinces du pays, et, compte tenu de la taille moyenne des ménages, plusieurs millions de personnes vivaient de cette activité[7]. Quelles seront donc les conséquences qu'entraînerait une politique qui aurait des effets négatifs sur les intérêts légitimes de cette population ? Cela pourrait entraîner des instabilités sociales graves. C'est donc une problématique qui doit être étudiée de manière approfondie. En

[6] Le 9 janvier 2008, le Comité populaire de Hanoi a promulgué la décision numéro 02/2008/QĐ-UBND sur la gestion des activités du commerce ambulant à Hanoi. Ensuite, le 16 mai 2008, le Comité populaire de Hanoi a promulgué le plan pour mettre en œuvre la décision ci-dessus. Le 15 janvier 2009, le Comité populaire de Hanoi a promulgué la décision numéro 46/2009/QD-UBND relative aux « règlements sur la gestion des activités du commerce ambulante à Hanoi » remplaçant la décision numéro 02/2008/QĐ-UBND.

[7] Nous verrons dans cette thèse que ces chiffres, déjà importants, sous-estiment très nettement le nombre de marchands ambulants. L'enquête sur le secteur informel de 2014 que nous mobilisons permet en effet d'établir qu'ils sont, à Hanoï, au moins 57 118. Cette enquête, qui enregistre les activités informelles à partir des ménages résidents, ne saisit donc que les « informels » (parmi lesquels sont les marchands ambulants) résidant à Hanoï. Il convient donc d'ajouter à ces marchands ambulants résidents, ceux qui viennent en ville vendre leurs produits, sans y résider.

effet, il ne s'agit pas d'un petit groupe qui déambule dans la ville et provoque des problèmes divers, mais d'un problème national qui concerne une population importante. Il n'existe pas de secteur économique qui puisse remplacer le commerce ambulant, qui concerne des millions personnes au Vietnam (VTC, 2009).

Certains chercheurs estiment que le commerce ambulant est une composante du secteur informel (Lê Đăng Doanh et Nguyễn Minh Tú, 1997, 1998 ; Jensen *et alii*, 2001, 2009 ; Cling *et alii*, 2012a). Ce secteur informel est aujourd'hui la forme la plus courante d'insertion dans le marché du travail au Vietnam, il représente près d'un quart de l'emploi total et la moitié de l'emploi non agricole[8] (Cling *et alii*, 2012b). C'est d'ailleurs la source de revenus de nombreux Vietnamiens, mais ces revenus sont faibles et les conditions de travail mauvaises. Par ailleurs, comme ces emplois ne sont pas reconnus, ni enregistrés et ni gérés, ils ne sont pas protégés par des institutions de marché, ni le droit de travail (ILO, 2015). De plus, les connaissances sur ce secteur sont encore limitées. Le flou des définitions et le manque tant de données statistiques que d'études économiques et sociales le démontrent (Lê Đăng Doanh et Nguyễn Minh Tú, 1997 ; Cling *et alii*, 2012b).

2. Qu'est-ce que le commerce ambulant ?

Après ce premier aperçu de la situation des marchands ambulants à Hanoi, il importe de caractériser plus précisément le commerce ambulant et les formes qu'il prend au Vietnam.

2.1 Les identifications dynamiques du commerce ambulant

« Le commerce ambulant varie en termes d'échelle, de temps, de lieu, de rémunération, de main-d'œuvre et de types de marchandises vendues et de services fournis. Il peut s'agir d'un emploi à plein temps, à temps partiel, saisonnier ou occasionnel. Il peut être fait par une personne seule, mais il peut également s'agir d'une franchise d'une activité ambulante plus importante. Il peut s'agir d'une stratégie de survie ou d'une partie d'une affaire plus importante. Les revenus des vendeurs ambulants varient donc énormément. En outre, les vendeurs ambulants vendent souvent des produits manufacturés

[8] Ces enquêtes de l'Office Général de la Statistique du Vietnam - l'Institut des Sciences statistiques (GSO - ISS) et l'Institut de recherche pour le développement de la France (IRD) - Développement, Institutions et Mondialisation (DIAL) depuis 2007, ont fourni pour la première fois des données fiables et représentatives au niveau national sur l'économie informelle.

à domicile et des produits agricoles qu'il serait par ailleurs difficile de commercialiser et qui sont à ce titre indispensables à l'économie. En outre, parce qu'ils vendent des produits meilleur marché, les vendeurs ambulants répondent souvent aux besoins des pauvres dans les villes.

Il n'existe au niveau international aucune norme de travail s'appliquant directement aux vendeurs ambulants. L'approche du commerce ambulant au niveau national varie de façon spectaculaire d'un pays à l'autre. De nombreux pays réglementent cette activité, et proposent un cadre juridique clair et des mandats juridictionnels, alors que d'autres disposent de mandats juridictionnels qui se chevauchent, ce qui engendre confusion et conflits et que, pour d'autres encore, le commerce ambulant est tout simplement considéré comme illégal » (Bureau international du Travail, 2013).

Le commerce ambulant est un phénomène économique. Les études sur cette question sont donc souvent intégrées dans des réflexions plus larges portant sur le secteur informel[9] (et plus largement l'emploi informel[10]) auquel appartiennent la plupart des emplois dans les pays en développement ou en transition, comme dans la recherche de Jensen *et alii* (2001), de Cling *et alii* (2012a). De plus, le commerce ambulant peut également être abordé dans le cadre de réflexions sur l'espace public dans les zones urbaines, les migrations, l'action publique, la question des femmes comme dans les recherches de Stamm (2013), de l'Institut de la Famille et du Genre (2010), de Meissonnier (2006). Le commerce ambulant peut ainsi être identifié différemment selon les contextes et les objectifs des organisations ou des chercheurs, qui proposent une définition adaptée à leurs activités gestionnaires ou à leurs activités de recherche.

Aujourd'hui, le commerce ambulant est principalement identifié comme une activité à la fois caractérisée par son statut juridico-économique (sa formalité), par son lieu d'exercice (sa spatialité) ou par son caractère mobile (sa mobilité). Monnet (2006b), dans ses études sur les métropoles d'Amérique latine, a créé un nouveau terme,

[9] Le secteur informel est l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services pour le marché. En fonction des circonstances nationales, d'autres définitions du secteur informel sont également retenues : absence de comptabilité écrite ; taille (nombre d'employés) située en dessous d'un certain seuil (Cling *et alii*, 2012)

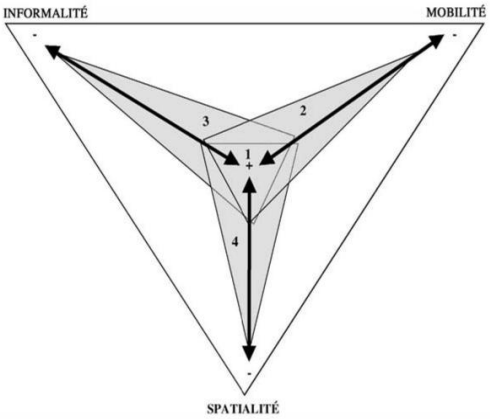
[10] L'emploi informel est défini comme l'emploi sans protection. Plusieurs caractéristiques peuvent être considérées à cet égard pour une définition précise : protection sociale, contrat écrit, feuilles de salaires, indemnités de licenciement, etc. Du fait de ces définitions, l'emploi informel est constitué de deux composantes principales distinctes, à savoir l'emploi dans le secteur informel, ainsi que l'emploi non protégé dans le secteur formel (Cling *et alii*, 2012)

l'« ambulantage » pour décrire le commerce ambulant qui est caractérisé par les conditions suivantes :

- des situations d'échange économique (vente de biens et prestation de services) ont lieu ;
- l'occupation temporaire ou précaire d'un espace de circulation ouvert au public se produit (l'espace n'est pas nécessairement juridiquement public comme les bus, trains, centres commerciaux, hôpitaux, etc.) ;
- l'une ou les deux parties de l'échange (partie commerçante ou partie cliente sont « ambulantes », c'est-à-dire en mouvement.

Monnet (2006b) présente aussi un graphique[11] pour les identifications dynamiques du commerce de rue, ambulant et/ou informel :

Graphique 1 : Les identifications dynamiques du commerce de rue, ambulant et/ou informel



Source : Monnet (2006b)

[11] Ceci est ici le graphique 2 de Jérôme Monnet dans « Le commerce de rue, ambulant ou informel et ses rapports avec la métropolisation : une ébauche de modélisation ». **Informalité :** statut normatif ou descriptif de la transaction commerciale, du vendeur, du produit ou du service, selon qu'ils sont ou non enregistrés légalement, soumis au paiement de taxes et/ou à un contrôle sanitaire ou de sécurité, socialement représentés comme marginaux, etc. Flèche « Informalité »: continuum du plus informel au centre vers le moins informel à la périphérie ; **Mobilité :** statut temporel de l'activité selon la durée d'occupation d'un même lieu et/ou la rapidité d'occupation successive d'une série de lieux. Catégorisations : mobilité/permanence, précarité/sécurité, flexibilité/ rigidité. Flèche « Mobilité » : continuum du plus mobile au centre vers le moins mobile à la périphérie ; **Spatialité :** statut normatif ou descriptif de l'espace où se déroule l'activité. Catégorisations : public/privé, ouvert/fermé, extérieur/intérieur. Flèche « Spatialité » : continuum de l'espace le plus public au centre vers le moins public à la périphérie. (https://www.cairn.info/revue-autrepart-2006-3-page-93.htm, accédé 26 mars 2015).

Quatre cas types (4 zones) peuvent ainsi se présenter. Zone 1: le commerce ambulant peut être à la fois informel (le vendeur travaille au noir et/ou vend des marchandises illégales), dans la rue (vente aux automobilistes de gommes, bonbons et cigarettes aux feux rouges à Mexico, vente de châtaignes aux passants à Paris, vente de montres à Time Square à New York) et ambulant (le vendeur ne s'arrête que de façon temporaire et/ou le client est en déplacement). Zone 2 : il peut aussi être informel et s'effectuer dans un espace de circulation sans pour autant être lui-même ambulant (comme les étalages non autorisés permanents dans les quartiers commerçants centraux ou autour des infrastructures de transports collectifs d'Amérique latine). Zone 3 : il peut être ambulant et se situer dans un espace de circulation sans être forcément informel (crieurs de journaux, vendeurs ambulants patentés de cartes téléphoniques, vendeurs de glaces, musiciens agréés dans le métro, etc.). Enfin, zone 4 : transactions informelles et ambulantes hors de l'espace public. Par exemple, il peut s'agir de la vente de fleurs ou d'objets à la sauvette dans les restaurants (Paris, Mexico, etc.), vente de sucreries et snacks dans les salles d'attente des hôpitaux (Mexico), vente de disques piratés dans les wagons de train, dans les bus (Mexico).

Les analyses de Monnet présentées ci-dessus ont ainsi montré que le commerce ambulant ou « ambulantage » se confond parfois avec le commerce de rue ou le commerce informel selon les circonstances particulières ou l'objet de chercheur.

2.2. Le commerce ambulant au Vietnam

Les analyses de Monnet peuvent être transposées au Vietnam, comme en témoigne la pluralité des dénominations employées pour le commerce dit ambulant, de rue ou informel. Arrêtons-nous donc sur la terminologie qui est utilisée à ce propos, puisque plusieurs termes permettent de caractériser notre objet d'étude.

En effet, à l'échelle de Vietnam, on parle de *hàng rong/bán rong/buôn bán rong/buôn bán dạo* pour identifier le commerce ambulant, qui s'oppose au commerce fixe/sédentaire. Ces dénominations soulignent son caractère « ambulant », soit la mobilité de leur dispositif de commerce : (marcher) à pied avec palanche (en vietnamien : « quang

gánh »[12]), à vélo, à moto, à chariots, à charrette, etc. Ce vocabulaire est couramment utilisé par tout le monde et les médias.

On parle de *buôn bán đường phố/buôn bán vỉa hè* pour identifier le commerce de rue, ces dénominations soulignent son caractère « spatial », soit le lieu de son exercice (les rues et les trottoirs dans la ville). Ce vocabulaire est souvent utilisé dans le langage courant et par les moyens de communication de masse.

On parle de *kinh tế phi chính thức* (l'économie informelle) *ou khu vực phi chính thức* (le secteur informel) pour identifier le commerce informel. Ces dénominations soulignent son caractère « informel » dans l'économie[13]. Ce vocabulaire est souvent utilisé par les chercheurs et quelquefois par les politiques.

Le commerce ambulant présente ces trois dimensions selon un mode spécifique. La première dimension est la spatialité. Le commerce ambulant se déroule presque exclusivement dans la ville, car il est très peu présent à la campagne. Le commerce ambulant est lié étroitement à l'espace public urbain à savoir les rues, ruelles, trottoirs, places, parcs, cours, entre les bâtiments collectifs, bas-côté de la route, etc. C'est la raison pour laquelle on appelle aussi le commerce ambulant le commerce de rue. Néanmoins le commerce de rue a un sens plus large que le commerce ambulant. Il comprend en effet le commerce ambulant et les commerces sédentaires/fixes dans la rue tels que les maisons-boutiques sur rue, les petits restaurants « poussière » *(quán bụi),* les motos-taxis *(xe ôm)*[14], les bars à thé sur le trottoir (*quán nước vỉa hè*), etc.

La deuxième dimension est la mobilité de ce commerce. Le mot « ambulant » (en vietnamien : *rong*) qui dans le dictionnaire vietnamien signifie : « Se déplacer d'un endroit à l'autre, sans s'arrêter »[15]. Par conséquent, la nature du commerce ambulant est mobile. C'est cette caractéristique qui est aussi abordée dans le Décret numéro 39/2007/NĐ-CP du 16/3/2007 du gouvernement vietnamien pour *« les activités commerciales qui sont effectuées de façon indépendante et fréquente, et qui n'ont pas besoin d'être enregistrées au commerce »*, décret qui définit *le commerce ambulant* (d'après l'article 3) ainsi :

[12] Une palanche en bambou se compose de deux paniers suspendus par de la ficelle.

[13] En général, ce sont les caractéristiques comme l'absence d'enregistrement, de perception fiscale, d'informations statistiques. Cette dénomination est souvent utilisée par les chercheurs.

[14] Le service de transport par la moto qui est posté au même endroit pour attendre les clients.

[15] Consulter le site web http://tratu.soha.vn/dict/vn_vn/Rong, accédé le 21 juillet 2015.

« ce sont des activités de vente ou d'achat ambulants qui ne se déroulent pas dans des lieux fixes, y compris la vente de journaux, de magazines et de produits culturels par des commerçants patentés pour la vente ambulante ».

En réalité, les marchandes et marchands ambulants se déplacent souvent en fonction du lieu où se trouvent les clients, du moment de la journée et des événements que connaît la ville. Ils peuvent de ce fait circuler sans arrêt ou s'installer temporairement dans les rues.

La troisième dimension concerne le statut juridico-économique. Le commerce ambulant ne fait pas partie de l'économie souterraine ou clandestine, c'est une activité légale au Vietnam. Il fait néanmoins partie du secteur informel, car c'est une activité commerciale non enregistrée. En effet, le commerce ambulant est un des types d'activité commerciale à petite échelle. Le commerce ambulant, le « gagne-petit » (d'un marchand distribuant des biens en petite quantité, on dit en vietnamien : *người buôn bán vặt)*, les petits services (tels que cireur de chaussures, vendeur de tickets de loto, serrurier, réparateur/gardien/laveur de véhicules, coiffeur, dessinateur de rue, photographe de rue, etc) ou le transport commercial (en vietnamien : « Buôn chuyến ») (lié à l'achat de marchandises en un certain lieu afin de les revendre en un autre lieu à un commerce de gros ou à un commerce de détail) ne sont pas des activités pour lesquelles il est obligatoire de s'immatriculer au registre du commerce conformément au Décret numéro 39/2007/NĐ-CP du 16/3/2007 du gouvernement vietnamien. Même si ces activités n'ont pas besoin de faire l'objet d'un enregistrement en tant que commerçant, elles doivent respecter les différentes réglementations relatives aux marchandises, aux services et aux lieux d'exercice, ainsi que les normes de sécurité et d'hygiène sanitaire. Dans le cadre de la région, le Comité populaire de Hanoi a aussi promulgué la Décision numéro 46/2009/QĐ-UBND, le 15 janvier 2009, concernant les "Règlements sur la gestion des activités du commerce ambulant à Hanoi" dans laquelle *les marchands ambulants* sont définis ainsi : « Ce sont des individus qui font du commerce ambulant d'une façon indépendante, permanente. Ils n'ont pas besoin de s'immatriculer au registre du commerce et ils ne sont pas appelés « commerçants »[16] *(*en vietnamien *: thương nhân)* conformément au Droit commercial ».

[16] D'après l'article 6, Droit de commerce, numéro 36/2005/QH11 du 14/06/2005 de l'Assemblée nationale du Vietnam dixième législature, dixième section de réunion : Le commerçant est défini comme un individu

Dès lors sur la base des analyses de l'« ambulantage » de Monnet (2006b), des textes juridiques vietnamiens et des pratiques de la société vietnamienne, nous donnons, dans le cadre de cette thèse, la définition suivante aux termes « commerce ambulant » et « marchand ambulant »:

Le commerce ambulant est la vente, l'achat, la prestation de services qui se déroulent à la fois de façon *ambulante* (des activités commerciales sans point fixe), *dans la rue* (il occupe en partie l'espace de circulation ouvert au public) et de façon *informelle* (le marchand n'est pas obligé d'enregistrer son activité commerciale).

Le marchand ambulant est un individu qui fait du commerce ambulant d'une façon indépendante, permanente.

3. L'état de la question sur le commerce ambulant à Hanoi

Au Vietnam, le thème du commerce ambulant a été abordé au cours des dernières années par la presse du point de vue pratique de la gestion urbaine, surtout à propos des problèmes nés de son interdiction dans de nombreuses villes. Il n'a en revanche pas suscité autant d'intérêt chez les chercheurs, ce qui fait que, à ce jour, nous disposons de peu d'études sur la question. On peut toutefois s'appuyer sur les recherches suivantes.

Tout d'abord, Jensen *et alii* (2001, 2009) ont réalisé à Hanoi des recherches sur les 379 vendeurs ambulants en 2000 à l'aide de questionnaires, et sur 30 vendeurs ambulants en 2003 au moyen d'entretiens approfondis. Ces recherches ont considéré les vendeurs ambulants comme un des types les plus populaires du secteur informel. Ils ont décrit la vie économique des vendeurs ambulants. Ils ont montré que les revenus de ces vendeurs ont un rôle important pour leur famille. La plupart des vendeurs ambulants étant des migrants journaliers ou mensuels, ils ne cherchent pas de travail de longue durée dans la ville. Ils gardent toujours un lien stable avec leurs zones rurales d'origine.

Ensuite, les publications de Trần Thị Ngọc Lan (2005) et Trần Thị Minh Đức, Bùi Thị Hồng Thái (2010) ont abordé le profil sociodémographique des marchands ambulants et leurs caractéristiques psychologiques dans l'emploi. Ces études ont montré que la plupart des vendeuses ambulantes sont des femmes pauvres qui ont un niveau d'étude peu

s'adonnant à des activités économiques de façon légale, exerçant une activité commerciale indépendante de façon régulière et enregistré au registre au commerce.

élevé, et donc qu'elles font partie d'une catégorie de population vulnérable (Trần Thị Minh Đức, Bùi Thị Hồng Thái, 2010). De plus, la plupart sont pleinement conscientes de leurs responsabilités familiales et communautaires. Pourtant, leur situation professionnelle ne leur permet pas de faire face correctement à ces responsabilités (Trần Thị Ngọc Lan, 2005).

L'Institut de recherche sur les fruits et légumes a quant à lui effectué une étude en 2013 pour mettre à jour ses informations sur le réseau des vendeurs ambulants de fruits et légumes et pour effectuer des comparaisons avec les années 2004 et 2009 où il a réalisé d'autres recherches. En 2013, ses chercheurs ont fait une enquête de terrain dans trois arrondissements : Hoàn Kiếm, Cầu Giấy, Long Biên et un district : Gia Lâm. Au total, le nombre de marchands ambulants interviewés s'est élevé à 160. Cette étude a montré que le nombre de vendeurs ambulants de fruits et légumes a tendance à augmenter depuis dix ans. Les chercheurs estiment que leur nombre est de 12 000, dont 7000 pour les légumes et 5000 pour les fruits. Parmi ces marchands ambulants, 60% sont des Hanoïens, le reste vient des provinces voisines comme Hưng Yên, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc et de certaines provinces éloignées comme Thanh Hoá, Quang Ninh, etc. La quantité de marchandises vendues est estimée à 255 - 338 tonnes de légumes et à 236 - 303 tonnes de fruits par jour. Les chercheurs ont montré l'impact des politiques de l'État et de la ville sur les activités des marchands ambulants. Ils ont également discuté avec les autorités pour permettre aux marchands ambulants d'exercer leurs activités sur des terrains vacants.

Turner et Schoenberger (2012) ont, de leur côté, réalisé des études sur les marchands de rue (y compris les marchands ambulants) à Hanoi dans le contexte d'un pays socialiste et du point de vue de l'économie de diversité (en anglais : diverse economy). Les auteurs se posent la question de savoir si le commerce de rue peut être considéré comme une économie de diversité à Hanoi, alors que le pouvoir municipal estime que le commerce ambulant est une forme d'économie arriérée et, en particulier, que c'est une cause d'encombrement de la circulation. Cependant, ce commerce joue un rôle majeur puisqu'il fournit des marchandises aux citadins et, en particulier, qu'il crée des emplois de subsistance aux migrants internes (rural-urbain). Ces auteurs ont aussi montré un déficit démocratique dans des règlements du pouvoir municipal. Enfin, ils ont mis en évidence les stratégies flexibles des marchands de rue pour faire face à ces règlements.

Enfin, il existe des études qui ne sont pas axées sur le commerce ambulant, mais qui apportent un éclairage intéressant sur celui-ci. On peut citer les recherches d'Abrami

(1997) qui, dans son article sur l'économie rurale, a montré le rôle de la relation sociale dans les stratégies de subsistance des vendeurs ambulants, à savoir la relation entre les vendeurs ambulants et les fournisseurs qui se construisent sur la base de la confiance. Le degré de confiance dépend de la durée de la relation, de la capacité à constituer un « bon dossier de crédit » et de la situation économique. Un bon niveau de confiance permet d'acheter à crédit dans des conditions flexibles, mais les vendeurs ambulants en bénéficient rarement.

On peut citer également la thèse de Pham Thai Son (2010) qui, dans le domaine de l'urbanisme, a montré que les vendeurs ambulants sont les images de la ruralité dans les zones urbaines à Hanoi. Ils sont dynamiques et représentent le lien rural-urbain dans la capitale du Vietnam. Ils utilisent les ruelles de Hanoi comme lieux de travail ce qui, selon lui, est légal et permet aussi d'échapper à la police.

Dans le cadre d'un concours de recherche pour les étudiants de l'Université du Commerce extérieur de Hanoi (2010), un groupe d'étudiants a par ailleurs réalisé une recherche sur le commerce ambulant à Hanoi. Leur étude avait pour but de décrire la situation du commerce ambulant à Hanoi et de proposer des solutions pour la gestion de ce type de commerce. Pourtant, cette étude présente plusieurs limites parce qu'elle repose principalement sur les préférences subjectives des auteurs et qu'elle manque de preuves scientifiques comme les enquêtes de terrain.

En résumé, malgré le nombre limité d'études à ce jour, il existe différents points de vue sur le commerce ambulant urbain à Hanoi. Ces études ont contribué à identifier les avantages et les inconvénients du commerce ambulant urbain, ainsi que certaines caractéristiques de base des marchandes et marchands ambulants contemporains, et elles proposent par ailleurs quelques solutions pour réguler ce commerce. Cependant, il existe peu d'études sociologiques sur le commerce ambulant urbain actuel et aucune recherche ne décrit finement le commerce ambulant selon ses caractéristiques comme informel, de rue et ambulant. Par exemple, sur la caractéristique fondamentale du commerce ambulant qui est la mobilité, il n'existe pas de recherches qui expliquent les logiques spatiales de déplacement ou d'arrêt des marchandes et marchands ambulants dans les rues. De même, il n'existe pas d'études qui abordent l'évolution du commerce ambulant, ses spécificités dans le secteur informel et le parcours professionnel des individus qui le pratiquent (par exemple : les raisons qui les poussent à entrer dans le commerce ambulant, la pratique

quotidienne de leur travail, ainsi que leur satisfaction au travail et leurs projets professionnels).

4. Les hypothèses de recherche

Dans un premier temps, nous chercherons à expliquer ce qui pousse les individus à s'insérer dans le commerce ambulant.

Le commerce ambulant fait partie du secteur informel. Or, dans la littérature économique, trois approches dominantes : « dualistes », « structuralistes » et « légalistes », sont utilisées en ce qui concerne les origines et les causes de l'informalité (Cling *et alii*, 2012a).

Les représentants de l'approche « dualiste » sont Lewis (1954) et Harris-Todaro (1970)[17]. Cette approche est basée sur un modèle de marché du travail dual où le secteur informel est considéré comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de lien avec l'économie formelle ; c'est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant (Cling *et alii*, 2012).

L'approche « structuraliste » : les tenants de l'école structuraliste tiraient les mêmes conclusions (Portes *et alii*, 1989)[18] que celles des dualistes, mais pour de tout autres motifs : la stratégie de minimisation des coûts et la concurrence mondialisée conduiraient les entreprises formelles à externaliser et à sous-traiter une part croissante de leur production au secteur informel, dont la main-d'œuvre est surexploitée et exclue du système de protection du travail (Razafindrakoto *et alii*, 2012).

L'approche « égaliste » considère, elle, que le secteur informel est constitué de micro-entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper aux régulations économiques (de Soto, 1994)[19]. D'après cette approche libérale, le choix de l'informalité est volontaire et lié aux coûts excessifs de légalisation associés au statut formel et à l'enregistrement (Cling *et alii*, 2012). Dans une logique similaire, Perry *et alii* (2007)[20] soulignent également que l'entrée dans le secteur informel peut être délibérément

[17] Cité selon Cling et alli (2012)
[18] Cité selon Razafindrakoto *et alii* (2012)
[19] Cité selon Cling et alli (2012)
[20] Cité selon Razafindrakoto *et alii* (2012)

effectuée en fonction des préférences individuelles et des attributs respectifs de chaque type d'emplois (Razafindrakoto *et alii*, 2012).

En plus des théories ci-dessus, Nguyen Huu Chi (2012) a démontré que la part du secteur informel dans l'emploi total aurait progressé de 23,2% à 26,6% entre 1998 et 2008. De plus, c'est dans les deux régions les plus industrialisées du pays, le delta du Fleuve Rouge (région de Hanoi) et le sud-est (région de Ho Chi Minh-Ville) que cette part serait la plus élevée. Malgré la montée du taux de salarisation de l'expansion du secteur privé formel, le secteur informel continuerait à croître au Vietnam, conséquence d'un phénomène de transition agraire et urbaine et de la croissance démographique rapide.

Concernant le commerce ambulant à Hanoi, Jensen *et alii* (2009) ont montré que la décision de migrer et d'être vendeuse ou vendeur ambulant est motivée par la pauvreté, mais est aussi influencée par les normes du village d'origine et des réseaux sociaux. Les gens font souvent ce que les autres villageois font. Il y a beaucoup d'emplois féminins dans le secteur informel à Hanoi comme la vente dans les magasins, l'aide-ménagère à domicile, le service dans les restaurants, les cafés, les bars, etc. Mais ces travaux exigent que la migration s'effectue sur une longue durée et parfois de façon permanente. Le commerce ambulant ne fonctionne pas comme cela et c'est pourquoi il attire beaucoup de femmes mariées qui veulent migrer de façon saisonnière seulement et préserver leur identité rurale.

Ainsi, sur la base des approches théoriques et des recherches ci-dessus, notre première hypothèse quant aux raisons qui poussent les individus à devenir marchands ambulants est la suivante :

C'est la pauvreté, la transition agraire et urbaine, qui a poussé les individus à s'insérer dans le commerce ambulant urbain pour subsister ou améliorer leurs revenus.

Dans un deuxième temps, les raisons qui maintiennent les individus dans le commerce ambulant urbain peuvent être explorées à travers des études réalisées dans le monde.

Monnet (2006b), dans ses recherches réalisées sur des métropoles d'Amérique latine, a montré que l'on peut analyser la pérennité de la pratique de l'« ambulantage » comme le résultat d'une adaptation au processus actuel de métropolisation (c'est-à-dire à l'intensification des mobilités et à l'hétérogénéisation des pratiques citadines) comme une réponse opportune à des pratiques de consommation devenues impulsives et exigeant

d'être satisfaites sans délai. Ce point de vue de Monnet (2006b) est remarquable alors que Hanoi a commencé à se doter de grands équipements métropolitains dans le but de devenir une grande métropole régionale[21] (Tran Minh Tung, 2014).

En ce qui concerne la pratique quotidienne des marchands ambulants, Mensionner (2006), dans sa recherche sur les marchands de rues à Istanbul (Turquie), a montré que la présence urbaine des vendeurs est le résultat de la construction d'une légitimité sociale. Le vendeur ambulant à Istanbul n'a pas de légitimité commerciale légale, il doit donc se forger une plus ou moins grande légitimité sociale produite dans l'interaction quotidienne. Le concept de légitimité se rapporte ici à la notion de reconnaissance sociale. Le besoin de reconnaissance sociale amène le marchand ambulant à séduire des clients tout en évitant le facteur « risque » comme les critiques des habitants et de ses pairs et les interventions des policiers.

Toujours concernant la pratique quotidienne des marchands ambulants, Michel de Certeau (1990) a exposé sa conception de la « tactique » qui décrit les pratiques quotidiennes (parler, lire, circuler, faire le marché ou la cuisine, etc.) déployées par les plus « faibles » face à une situation qui leur est imposée. La tactique relève d'une habile utilisation du temps, d'une capacité à saisir les occasions qui se présentent. Elle ne résulte pas d'une véritable planification. A l'inverse, la stratégie est le calcul du plus fort, et résulte d'un choix entre des possibles. Nous trouvons qu'il semble y avoir une relation entre la conception de Michel de Certeau et les conceptions de Monnet (2006b) sur les interstices spatiaux, temporels, économiques et normatifs qui sont propices aux transactions ambulantes et aux services à la mobilité. En effet, l'une des tactiques des marchands ambulants consiste en l'exploitation/la création d'interstices socio-spatiaux pour exercer leurs activités commerciales.

L'humeur comme la satisfaction sont des facteurs importants qui maintiennent les individus dans leur travail. « La satisfaction est le sentiment de bien-être, le plaisir qui accompagne l'accomplissement de ce qu'on attend, ce qu'on désire, ce qu'on souhaite »

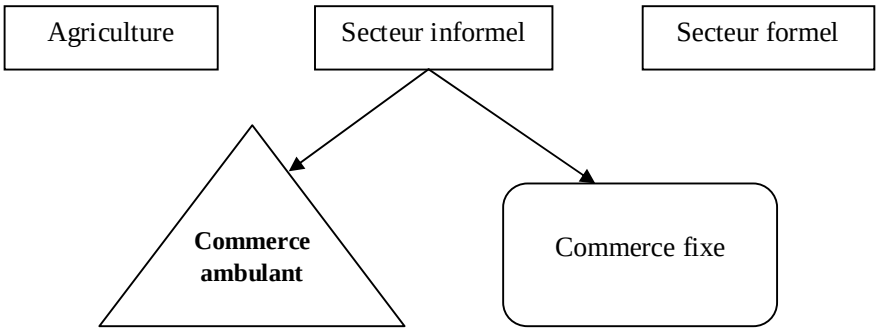
[21] « La métropole régionale est la ville économiquement déterminante ou, dans la mesure où il y a coïncidence politico-économique, la capitale d'un espace régional. Elle constitue le pôle de croissance et d'entraînement essentiel de la région, concentrant la plupart des services de haut niveau dans les domaines les plus divers. La métropole régionale est aussi la « vitrine » de la région pour l'« extérieur », tant national qu'international. Plus cette vitrine est complète, plus la métropole est accomplie et bénéficie d'un rayonnement international. À ce titre, elle participe alors plus ou moins étroitement aux réseaux internationaux des villes » (Wackermann Gabriel, 2000, p.66).

(Maugeri, 2013). La satisfaction au travail est donc le produit de la confrontation des attentes de la marchande ou du marchand ambulant avec les résultats obtenus dans la pratique du commerce ambulant urbain. Cette pratique est un complexe d'activités, dont chaque aspect est susceptible d'être l'objet d'une attente et d'une satisfaction particulière. Ces aspects seront la source de la satisfaction. L'approche par la satisfaction est utilisée par le groupe de Razafindrakoto *et alii* (2012) pour apprécier la qualité des emplois dans le secteur informel au Vietnam. D'après eux, les catégories traditionnellement dominées se satisfont d'emplois de moindre qualité, car leurs ambitions sont plus mesurées. L'indépendance et la flexibilité des horaires sont très appréciées, mais les revenus priment dans la satisfaction (Razafindrakoto *et alii*, 2012). Le rôle des revenus est affirmé encore une fois dans l'étude de Trần Thị Minh Đức, Bùi Thị Hồng Thái (2010) : la bonne ou mauvaise humeur des marchandes et des marchands ambulants dépend principalement de la vente des marchandises. De plus, ces auteurs ont souligné que pour beaucoup de personnes, devenir vendeuse ou vendeur ambulant à Hanoi représente quand même une chance, un avenir par rapport à ce qui est possible à la campagne. Elles et ils ne cesseront d'exercer leur commerce ambulant à Hanoi que quand ils auront obtenu des zones commerciales stables, ou quand il existera à la campagne des travaux qui leur permettront de faire vivre convenablement leur famille. Sous l'angle de la place de la femme dans la société, à travers le commerce ambulant, les femmes peuvent conforter leur capacité économique et donc leur position dans la famille. Les femmes sont non seulement des ménagères mais aussi des personnes qui ont des avis définitifs dans la famille.

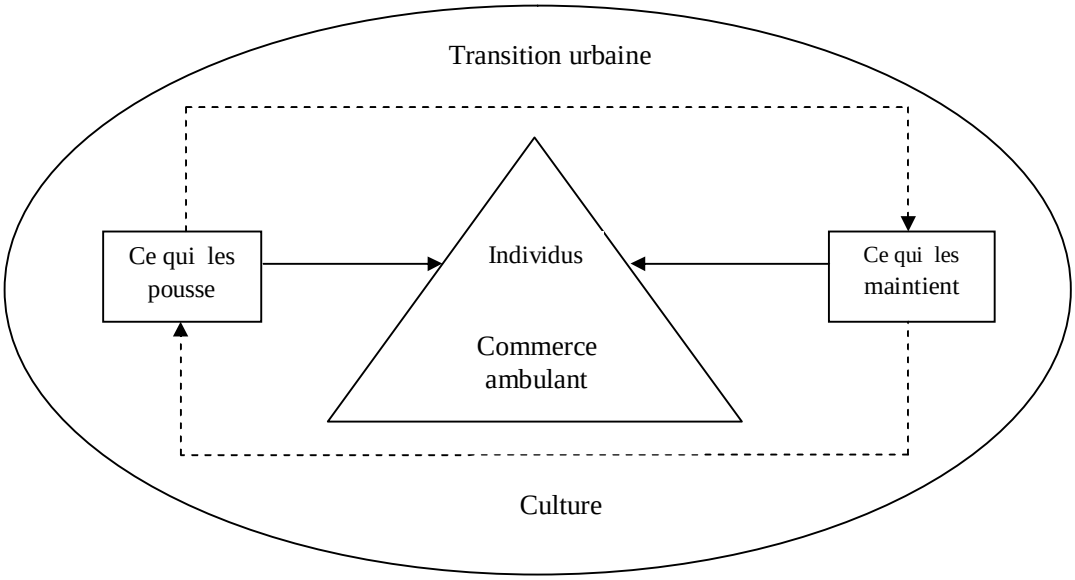
Ainsi, notre deuxième hypothèse concernant les raisons qui maintiennent les individus dans le commerce ambulant est la suivante :

Premièrement, le commerce ambulant est adapté au processus actuel de métropolisation de Hanoi. Deuxièmement, l'exploitation des interstices socio-spatiaux (les interstices de la mobilité, de la spatialité et de la formalité) et l'existence des liens sociaux (la légitimité sociale) aident les marchandes et les marchands ambulants qui peuvent à exercer leurs activités commerciales dans le contexte de multiples pressions sociopolitiques à Hanoi. Troisièmement, l'autonomie et la flexibilité du métier sont très appréciées des individus qui le pratiquent et le montant des revenus est la source principale de leur satisfaction.

Graphique 2: La place du commerce ambulant dans l'économie au Vietnam



Graphique 3: La modélisation des hypothèses de recherche



A = Ce qui pousse les individus à s'insérer dans le commerce ambulant urbain

1. La pauvreté
2. La transition agraire et urbaine

B = Ce qui maintient les individus dans le commerce ambulant urbain

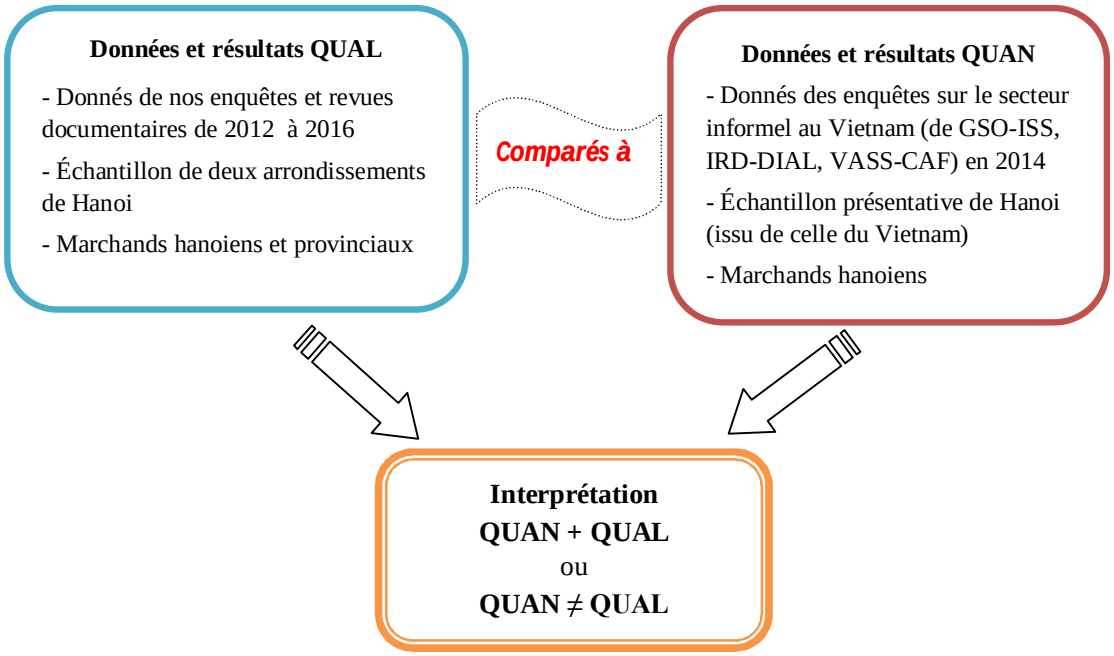
1. Les habitudes de consommation des citadins
2. L'exploitation des interstices socio-spatiaux
3. L'aide aux marchands ambulants apportée par les liens sociaux
4. L'autonomie, et la flexibilité du métier
5. L'augmentation des revenus

* Noter que dans cette modélisation, il existe toujours une interaction entre A et B.

5. La méthodologie

Pour apporter des éléments de réponses à la question de recherche formulée plus haut et vérifier nos hypothèses, nous avons fait le choix d'adopter une méthode mixte qui associe approche quantitative et approche qualitative.

Graphique 4: Le modèle de la méthode mixte



La combinaison de ces deux méthodes permet d'obtenir des données différentes mais complémentaires sur un même sujet afin de mieux comprendre le problème qui fait l'objet de la présente recherche. Son intention est de bénéficier des différents avantages des méthodes qualitatives (plus de détails, de profondeur) et quantitatives (taille de l'échantillon, tendances, généralisation) réduisant ainsi les faiblesses de chacune par la complémentarité de l'autre. De plus, cette combinaison a un but qui est, d'une part, la recherche d'une convergence ou d'une corroboration des résultats sur un même phénomène étudié afin de renforcer la validité de l'étude. D'autre part, la confrontation des résultats qualitatifs et quantitatifs contradictoires afin de faire émerger des paradoxes qui devraient conduire à de nouvelles interprétations d'un même phénomène.

5.1. La méthode qualitative

5.1.1 Le choix des secteurs géographiques de l'étude

Au centre-ville de Hanoi il y a toujours une animation intense et le nombre des marchands ambulants y est le plus élevé, un simple coup d'œil suffit à le constater. C'est pourquoi nous avons choisi deux arrondissements au centre-ville de Hanoi : Hai Bà Trưng qui se trouve à l'est de Hanoi et est un arrondissement central ancien, et Cầu Giấy qui se trouve à l'ouest de Hanoi dans un nouvel arrondissement central. Ces deux arrondissements ont les caractéristiques principales suivantes :

Hai Bà Trưng se compose de 20 quartiers administratifs (Nguyễn Du, Lê Đại Hành, Bùi Thị Xuân, Phố Huế, Ngô Thì Nhậm, Phạm Đình Hổ, Đồng Nhân, Đống Mác, Bạch Đằng, Thanh Lương, Thanh Nhàn, Cầu Dền, Bách Khoa, Quỳnh Lôi, Bạch Mai, Quỳnh Mai, Vĩnh Tuy, Minh Khai, Trương Định, Đồng Tâm). Sa superficie est de 10,1 km^2, sa population est de 315 300 personnes : la densité de sa population est de 31 217 habitants/ km^2 (OSH, 2014). Quant à l'économie : 70% des unités économiques appartiennent au commerce et aux services ; le reste consiste en des activités industrielles[22].

Cầu Giấy se compose de 8 quartiers administratifs (Dịch Vọng, Dịch Vọng Hậu, Mai Dịch, Nghĩa Đô, Nghĩa Tân, Quan Hoa, Trung Hòa, Yên Hòa). Sa superficie est de 12,0 km^2, sa population est de 254 500 personnes : la densité de sa population est de 21 208 habitants/ km^2 (OSH, 2014). Quant à l'économie : 61% des unités économiques appartiennent au commerce et aux services ; le reste consiste en des activités industrielles[23].

Hai Bà Trưng est constitué de petites rues. La densité de la population est forte. Plusieurs marchés et magasins existent depuis longtemps. Par contre, dans l'arrondissement Cầu Giấy, la densité de la population est moins forte, on trouve plusieurs grandes rues, des axes de communication très développés, etc. Ces arrondissements ont été choisis car la structure de la ville et le développement des services locaux peuvent avoir une influence sur l'existence et le développement du commerce ambulant urbain. De plus,

[22] Selon le comité populaire de Hai Bà Trưng sur le site web : http://haibatrung.hanoi.gov.vn/gioi-thieu, accédé le 10 novembre 2015.

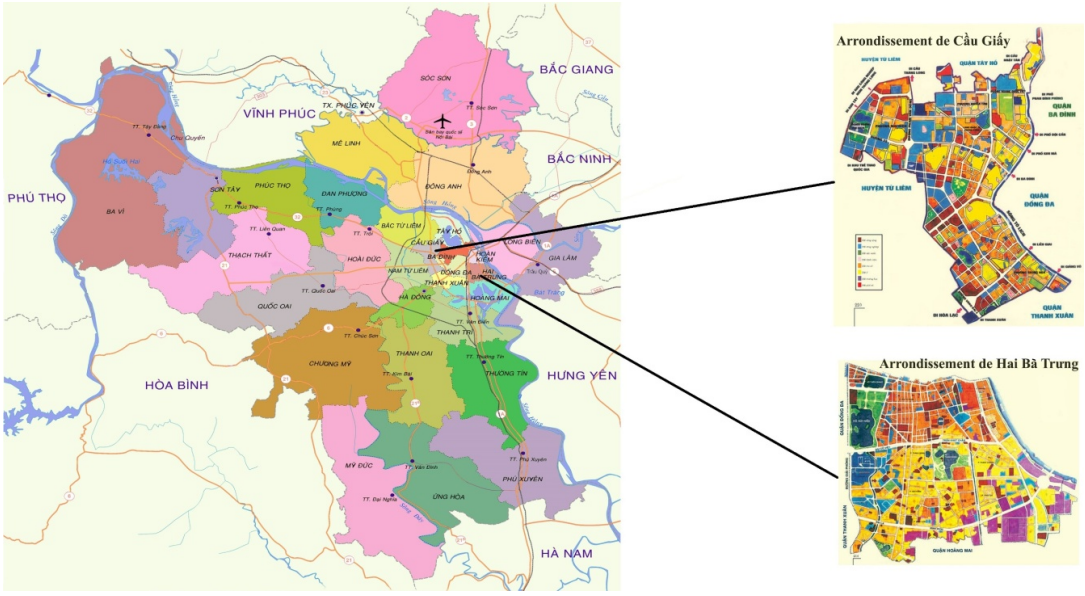
[23] Le journaliste et le public (Kim Ngoc), 2016. L'arrondissement de Cầu Giấy (Hanoi): Le développement rapide, stable et harmonieux. Consulter sur le site web: http://congluan.vn/quan-cau-giay-ha-noi-phat-trien-theo-huong-nhanh-ben-vung-va-hai-hoa/, accédé le 13 août 2016.

ces deux arrondissements sont familiers à l'auteur et une bonne connaissance du tissu urbain est indispensable à la compréhension des logiques qui organisent les déambulations commerciales urbaines.

Figure 1: Localisation de Hanoi par rapport à l'ensemble du Vietnam

Source : http://www.quangtrung.yolasite.com et https://commons.wikimedia.org
Réalisation : l'auteur, 2016

Figure 2: Localisation des arrondissements de Hai Bà Trưng et Cầu Giấy à Hanoi



Source : Comité populaire de Hanoi (www.hanoi.gov.vn). Réalisation : l'auteur, 2016

5.1.2. La délimitation de la population étudiée

La pluralité des dénominations employées pour le commerce dit ambulant, de rue ou informel peut induire en erreur. Alors, pour faciliter la compréhension et pour isoler une certaine population nous avons été obligé d'exclure, notamment, (1) les enfants exploités au travail par les adultes ; (2) les individus vendant leur force de travail (par exemple les porteurs, les portefaix, etc...), appelés « Cửu vạn » en vietnamien, car ils vendent leur force de travail, mais ne proposent pas un service bien précis, ces personnes qui forment souvent des groupes sur les trottoirs dans les rues pour attendre les clients ; (3) les individus qui chantent pour obtenir de l'argent (ou qui chantent et vendent simultanément quelque chose), ceux et celles que, en vietnamien, on appelle « Hát rong », car leur revenu dépend en partie de l'appréciation et de la générosité des auditeurs ; (4) les chiffonniers qui collectent les déchets dans les poubelles (en vietnamien on les appelle « Nhặt rác »), puisqu'ils les vendent aux entrepreneurs de recyclage, et, de ce fait, ne sont donc pas en contact avec des clients ; (5) les prestataires de services de moto-taxi appelés « xe ôm » en vietnamien, car la nature de ces services implique un lieu fixe où se déroule la transaction à savoir la discussion sur la course et son prix et parce que les citadins n'utilisent que les services des prestataires qu'ils ont déjà connus (ces prestataires doivent donc être fixes et, d'après la perception quotidienne à Hanoi, ce ne sont pas des marchands ambulants).

De plus, pour répondre aux questions de cette recherche, nous nous sommes intéressés à d'autres catégories de population qui sont les clients des marchandes et marchands ambulants et les fonctionnaires du pouvoir municipal de Hanoi.

5.1.3. Les observations sociologiques

L'observation sociologique est une méthode de recueil de données, un processus visant à percevoir et reconnaître tous les éléments concernant les objets étudiés selon les exigences de l'objectif de l'étude. Nous avons réalisé des observations-participantes (participation directe aux transactions des marchands ambulants dans le rôle d'un client ou d'un chercheur) et des observations non participantes (l'auteur a observé de loin et pris des notes, et une série de photos sur les impressions des objets observés). Les observations de l'auteur ont été conduites selon les étapes suivantes. Tout d'abord, c'est la phase de repérage du terrain d'observation à savoir les deux arrondissements précités. Nous avons sillonné à pied et à moto plusieurs fois toutes les rues et les différents endroits pour connaître les lieux où les marchands ambulants préfèrent exercer leurs activités. Ensuite,

nous avons observé toutes leurs activités quotidiennes et leur comportement avec leurs clients, les citadins, leurs pairs, les autorités locales, etc. Nous avons observé plus particulièrement les déplacements de certains d'entre eux de façon à suivre leur itinéraire pour savoir comment ils se déplacent et marquent leurs arrêts. Enfin, nous avons analysé et synthétisé les notes et essayé de trouver des réponses aux questions qui se sont posées dans les situations observées.

5.1.4. Les recherches documentaires

Nous avons recueilli et consulté des documents interdisciplinaires comme les rapports de recherche de différentes organisations, les données et documents officiels du gouvernement, de la ville de Hanoi et de ses arrondissements administratifs. Les sources juridiques issues des différents niveaux administratifs ont aussi été consultées (Décisions du Comité populaire, Décrets du Gouvernement, Circulaires des Ministères). De plus, les journaux et revues quotidiennes (sur papier ou internet) ont joué un rôle important, car ce sont des sources indispensables qui nous ont permis d'accumuler des informations utiles pour développer notre recherche, ou bien pour collecter des données sur la ville de Hanoi et sur les marchandes et marchands ambulants.

5.1.5. Les entretiens et les récits de vie

Le but des entretiens et des récits de vie est l'approche des marchandes et marchands ambulants de manière compréhensive, c'est-à-dire en sociologie : chercher à comprendre les acteurs en partant de leur logique propre, sans porter de jugement de valeur.

D'août à septembre 2012, avant de venir en France, nous avons réalisé 15 entretiens afin de recueillir des récits de vie de marchands ambulants pour explorer les problématiques.

Pour obtenir ces 15 entretiens (7 personnes à Cầu Giấy et 8 à Hai Bà Trưng), nous avons dû contacter environ 25 personnes : certaines personnes n'ont pas répondu parce que la durée d'entretien était longue (environ 1 heure 30 minutes), d'autres n'ont pas souhaité parler de leur métier car elles craingnent que l'intervieweur soit un journaliste ou qu'elles avaient des complexes d'infériorité vis-à-vis de leur métier.

Les 15 marchandes et marchands ambulants qui ont répondu étaient vendeurs de légumes (2), de fruits (3), d'objets en céramique (2), de sandales en plastique (1), de journaux (1), de manioc (1), de beignets (1), de canne à sucre (1), cireur de chaussure (1), acheteurs ambulants (2).

Nous avons proposé la somme de 50 000 dongs (environ 2 euros) à chaque individu qui a répondu pour le dédommager de son manque à gagner pendant le temps qu'il a consacré à répondre à l'auteur. Cependant, certains d'entre eux n'ont pas souhaité recevoir d'argent après l'entretien du fait qu'ils voulaient donner un coup de main à l'auteur dans sa recherche.

La deuxième enquête a été réalisée d'août à septembre 2013 par le biais d'entretiens approfondis avec des fonctionnaires municipaux. Les réunions que nous avons eues avec eux avaient pour but de nous expliquer les politiques publiques à l'égard du commerce ambulant.

Notre enquête a en outre bénéficié d'un appui institutionnel majeur. Une lettre de recommandation, délivrée par l'Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences Sociales du Vietnam où nous travaillons, nous a permis de nous rapprocher de trois établissements administratifs qui s'occupent de la gestion du commerce à Hanoi, et d'être informé de la situation des marchands ambulants et la gestion du commerce ambulant dans la ville. Ces trois établissements sont :

- le Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi

  Adresse : 331 Cầu Giấy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam.

  Website: http://congthuonghn.gov.vn/

- le Comité populaire de Hai Bà Trưng

  30 Lê Đại Hành, Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.

  Website: http://haibatrung.hanoi.gov.vn/

- le Comité populaire de Cầu Giấy

  Adresse : 36 Cầu Giấy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam.

  Website: http://www.caugiay.hanoi.gov.vn/

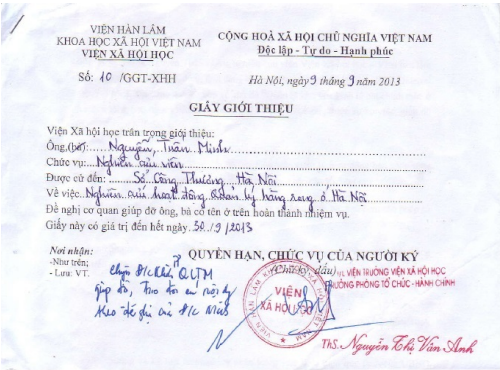
Après discussion avec les représentants administratifs de ces établissement, nous avons été présenté pour rencontrer trois fonctionnaires : Monsieur Tu, adjoint responsable du bureau de la gestion du commerce au Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi ; Madame Nga, adjointe au responsable du bureau pour l'économie de l'arrondissement Cầu Giấy; Madame Trang, adjointe au responsable du bureau pour l'économie de l'arrondissement Hai Bà Trưng).

Malgré la grande difficulté que nous avons eue à avoir un rendez-vous avec Monsieur Tu, les points de vue approfondis qu'il nous a finalement exposés se trouvent reflétés à plusieurs endroits de cette recherche.

Dans l'arrondissement de Cầu Giấy, Madame Nga a une connaissance très précise des différents endroits où se tiennent les marchands ambulants, des politiques les concernant ainsi que des effets de la mise en œuvre de ces politiques dans sa zone et dans tout Hanoi.

Notre discussion avec Madame Trang ne nous a pas permis de recueillir d'autre renseignement que le fait déjà connu que la police chasse les marchands ambulants en cas d'occupation des espaces et qu'il n'y a pas de place pour leurs activités dans son arrondissement de Hai Bà Trưng. Devant la difficulté à obtenir des informations au niveau de l'arrondissement, l'auteur a dû descendre au niveau de ses quartiers, ici le quartier de Phố Huế. Nous avons discuté avec deux fonctionnaires de ce quartier : l'adjointe à Madame le maire du Conseil populaire du quartier de Phố Huế (Madame Hằng) et le vice-président du Comité populaire du quartier de Phố Huế (Monsieur Toàn). Leurs avis nous ont permis d'arriver à une bonne compréhension de la gestion du commerce ambulant dans les zones qu'ils gèrent.

Photo 1 : La lettre de recommandation délivrée par l'Institut de Sociologie pour travailler au Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi



VIỆN HÀN LÂM KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN XÃ HỘI HỌC

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 10 /GGT-XHH

Hà Nội, ngày 9 tháng 1 năm 2013

GIẤY GIỚI THIỆU

Viện Xã hội học trân trọng giới thiệu:
Ông,(bà): Nguyễn Tuấn Minh
Chức vụ: Nghiên cứu viên
Được cử đến: Sở Công Thương Hà Nội
Về việc: Nghiên cứu hoạt động kinh doanh hàng rong ở Hà Nội
Đề nghị cơ quan giúp đỡ ông, bà có tên ở trên hoàn thành nhiệm vụ.
Giấy này có giá trị đến hết ngày 30/9/2013

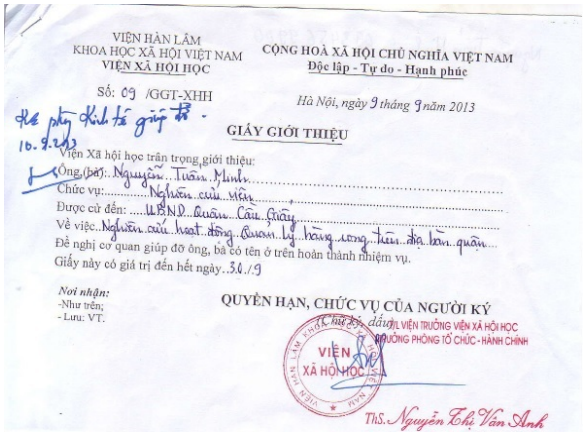
Nơi nhận:
-Như trên;
- Lưu: VT.

QUYỀN HẠN, CHỨC VỤ CỦA NGƯỜI KÝ
(Chữ ký, dấu)
KT. VIỆN TRƯỞNG VIỆN XÃ HỘI HỌC
TRƯỞNG PHÒNG TỔ CHỨC - HÀNH CHÍNH

Chuyển đ/c Chủ QLTM giúp đỡ, tạo đi ều kiện để Anh Minh

TS. Nguyễn Thị Vân Anh

Photo 2 : La lettre de recommandation délivrée par l'Institut de Sociologie pour travailler à l'arrondissement de Cầu Giấy de Hanoi



VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN XÃ HỘI HỌC

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 09 /GGT-XHH

Hà Nội, ngày 9 tháng 9 năm 2013

GIẤY GIỚI THIỆU

Viện Xã hội học trân trọng giới thiệu:
Ông,(bà): Nguyễn Tuấn Minh
Chức vụ: Nghiên cứu viên
Được cử đến: UBND Quận Cầu Giấy
Về việc: Nghiên cứu hoạt động quản lý hàng rong trên địa bàn quận
Đề nghị cơ quan giúp đỡ ông, bà có tên ở trên hoàn thành nhiệm vụ.
Giấy này có giá trị đến hết ngày: 30/9

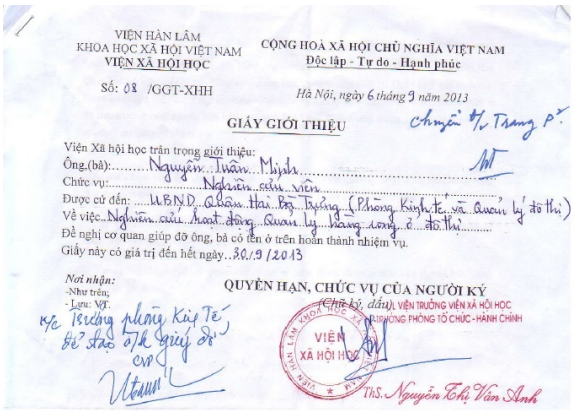
Nơi nhận:
-Như trên;
- Lưu: VT.

QUYỀN HẠN, CHỨC VỤ CỦA NGƯỜI KÝ
(Chữ ký, dấu)
KT. VIỆN TRƯỞNG VIỆN XÃ HỘI HỌC
PHÓ VIỆN TRƯỞNG PHỤ TRÁCH PHÒNG TỔ CHỨC - HÀNH CHÍNH

VIỆN XÃ HỘI HỌC

ThS. Nguyễn Thị Vân Anh

Photo 3 : La lettre de recommandation délivrée par l'Institut de Sociologie pour travailler à l'arrondissement de Hai Bà Trưng de Hanoi



VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN XÃ HỘI HỌC

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 08 /GGT-XHH

Hà Nội, ngày 6 tháng 9 năm 2013

GIẤY GIỚI THIỆU

Viện Xã hội học trân trọng giới thiệu:
Ông,(bà): Nguyễn Tuấn Minh
Chức vụ: Nghiên cứu viên
Được cử đến: UBND Quận Hai Bà Trưng (Phòng Kinh tế và Quản lý đô thị)
Về việc: Nghiên cứu hoạt động quản lý hàng rong ở đô thị
Đề nghị cơ quan giúp đỡ ông, bà có tên ở trên hoàn thành nhiệm vụ.
Giấy này có giá trị đến hết ngày: 30/9/2013

Nơi nhận:
-Như trên;
- Lưu: VT.

QUYỀN HẠN, CHỨC VỤ CỦA NGƯỜI KÝ
(Chữ ký, dấu)
KT. VIỆN TRƯỞNG VIỆN XÃ HỘI HỌC
PHÓ VIỆN TRƯỞNG PHỤ TRÁCH PHÒNG TỔ CHỨC - HÀNH CHÍNH

VIỆN XÃ HỘI HỌC

ThS. Nguyễn Thị Vân Anh

En 2013, nous avons également effectué des entretiens informels avec 10 marchandes et marchands ambulants dans les deux arrondissements de recherche (en jouant le rôle d'un client). Cela a consisté en des entretiens pour en disposer à titre d'outil supplétif. Ces entretiens ont été adaptés au type d'individus avec lesquels nous avons eu des difficultés à proposer un entretien formel. Par exemple, certains exercent leurs activités commerciales sur la chaussée et sont toujours aux aguets, prêts à fuir la répression des policiers. Pour réaliser ces entretiens, nous avons dû nous éloigner du guide d'entretien originel pour se rapprocher de l'interaction ordinaire et établir une relation de commune humanité. L'auteur a quand même réussi à aborder les sujets principaux : les marchandises, les stratégies pour faire face à la police, les lieux de travail, etc.

Dans le rôle de client, l'enquêteur peut comprendre et observer plus facilement leurs stratégies vis-à-vis de leur clientèle : comment ils présentent leurs marchandises, comment ils négocient le prix, le type de service, leurs sentiments et comportements dans l'emploi, etc. De plus, l'enquêteur peut découvrir des éléments qui sont tus dans des entretiens formels, par crainte ou par formalisme. La plupart des entretiens informels avec les marchands ambulants n'ont pu être menés jusqu'au bout car ils ont été souvent interrompus par un autre client ou un policier.

En 2014, suite à l'expérience de ces deux enquêtes, l'auteur a décidé de réaliser la troisième enquête par le biais d'une grille d'entretien de quatre pages (*voir l'annexe 1*) afin de mener une enquête plus large de 40 entretiens approfondis auprès de marchandes et marchands ambulants dans les deux arrondissements de recherche (pendant trois mois, de juin à septembre 2014). Pour ce faire, huit jeunes chercheurs de l'Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences Sociales ont participé. Cette troisième enquête a livré un riche matériau (21 entretiens réussis à Cầu Giấy et 19 à Hai Bà Trưng). La liste des récits de vie et des entretiens approfondis est dans l'annexe 2.

Lors de la quatrième enquête, de juin à septembre 2015, nous avons discuté avec 10 clients de marchandes et marchands ambulants (jeunes et âgés dans les deux arrondissements) et un fonctionnaire de l'Office des Statistiques de Hanoi (Monsieur Hà). Les discussions avec les clients ont permis à l'auteur de recueillir les informations relatives aux raisons qui les avaient amenés à choisir les marchandises des marchands ambulants. Quant à Monsieur Ha, il a fourni et expliqué à l'auteur un certain nombre de données statistiques relatives à Hanoi. Cependant, il nous a aussi rappelé qu'il existe un manque important de données statistiques dans ce domaine.

Presque tous nos entretiens avec les marchandes et marchands ambulants se sont déroulés dans leurs zones de prédilection situées sur les principales voies de communication routière, près des marchés institutionnels, des écoles, des hôpitaux, des centres commerciaux, dans les espaces entre des bâtiments, etc., et seuls trois entretiens qui ont été réalisés dans l'ancien bureau de l'auteur à l'Institut de Sociologie de l'Académie des Sciences Sociales située dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng.

En plus de ces entretiens, nous avons eu de nombreux échanges avec des collègues de l'Institut de Sociologie, des chercheurs de DIAL-IRD et des doctorants de l'Urmis[24] concernant les théories, la méthodologie ou les situations remarquées dans les enquêtes de l'auteur.

5.2. La méthode quantitative

Au Vietnam, jusqu'à présent, il n'y a pas de statistiques sur le commerce ambulant ni sur les marchands ambulants. Il n'y a pas non plus d'études quantitatives (avec échantillon représentatif) sur les marchands ambulants. En conséquence, l'analyse des données des enquêtes sur le secteur informel dans le but d'isoler le groupe des marchands ambulants et de donner des résultats analysés est une contribution innovante à la recherche sur le commerce ambulant au Vietnam.

En 2007, l'Office Général de la Statistique du Vietnam (OGS) a coopéré avec un établissement public français, l'Institut de recherche pour le développement (IRD) à l'exécution d'un projet de recherche qui avait pour but de recueillir des données sur le secteur informel au Vietnam et d'étudier ce dernier. Grâce à cette coopération, pour la première fois au Vietnam, l'enquête sur le travail et l'emploi a permis de recueillir des données qui ont pu être classées par le secteur institutionnel, c'est-à-dire qu'il a été possible de décomposer les données du secteur informel et de les analyser (consulter les résultats de Cling *et alii*, 2010). Deux ans plus tard (en 2009), des enquêtes ont continué à être réalisées mais avec de nouveaux objectifs, à savoir consolider la méthodologie et évaluer l'influence de la crise économique internationale sur le marché du travail en général et sur le secteur informel en particulier. La nouvelle enquête intitulée « Enquête sur l'entreprise individuelle et le secteur informel à Hanoi et à Ho Chi Minh ville » a été réalisée dans les deux villes de Hanoi et Ho Chi Minh-Ville (787 questionnaires étant mis en œuvre à Hanoi et 1 254 à Ho Chi Minh-Ville, auprès d'un échantillon représentatif de la population de ces villes).

En 2013, nous avons analysé les données quantitatives de l'enquête menée en 2009 citée ci-dessus. Les résultats obtenus ont été utilisés dans une publication intitulée

[24] L'Unité de Recherche Migrations et Société (Urmis) est une unité mixte de recherche sous tutelle des universités Paris Diderot et Nice Sophia Antipolis, de l'Institut de recherche pour le développement (IRD, UMR 205) et du Centre national de la recherche scientifique (CNRS, UMR 8245).

« Identifier le commerce ambulant urbain à Hanoi » dans la Revue de sociologie du Vietnam, numéro 4 (128), décembre 2014[25].

En 2013, nous avons également discuté avec des chercheurs de DIAL- IRD au Vietnam, Xavier Oudin et Laure Pasquier-Doumer, de notre projet de thèse et de leur projet Nopoor au Vietnam (http://www.nopoor.eu/). Nous avons participé aux groupes de rédaction de leur questionnaire : « Entreprise individuelle et le secteur informel au Vietnam » (HBIS[26]) destiné à leur enquête de terrain prévue pour l'année 2014 avec un échantillon représentatif de la population de 12 provinces (y compris Hanoi et Ho Chi Minh-Ville) dans 6 zones économiques du Vietnam.

Depuis fin 2015, après avoir obtenu les données quantitatives[27] de l'enquête « Entreprise individuelle et le secteur informel au Vietnam » de 2014, nous nous sommes concentrés sur les données propres à Hanoi. Pour distinguer le groupe des marchands ambulants à Hanoi de tous les autres métiers du secteur informel, il faut partir de définitions claires du commerce ambulant et du marchand ambulant, du questionnaire et de son manuel d'enquête. Sur ces bases, nous avons posé des critères pour trouver exactement l'objet de cette enquête – le marchand ambulant (voir la façon de procéder dans l'Annexe 3).

6. Le plan de la thèse

Cette thèse suit un plan qui procède par étapes qui correspondent aux acquis successifs de cette recherche. Après cette introduction qui a présenté la problématique d'ensemble, l'état de la question, les hypothèses de recherche et la méthodologie mise en œuvre, nous rappelons l'importance et les modalités du commerce ambulant dans la longue histoire économique de Hanoi (Chapitre 1). Nous donnons ensuite un premier aperçu des caractéristiques des marchands ambulants de cette ville en voie de métropolisation à partir des entretiens qualitatifs que nous avons eus avec ces derniers (Chapitre 2). Dans son prolongement direct, nous décrivons les caractéristiques de ce secteur (ou segment) à partir des enquêtes quantitatives, ce qui permet de compléter les données obtenues en recourant à des méthodes qualitatives. Nous nous demandons ici dans quelle mesure les résultats/descriptions qui ressortent des entretiens qualitatifs caractérisent bien la majorité

[25] En vietnamien: Tạp chí Xã hội học số 4 (128), tháng mười hai, 2014.

[26] Household Businesses and Informal Sector in Vietnam.

[27] Les donnés sont numérisées dans le logiciel SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

des marchands ambulants (Chapitre 3). On s'intéresse alors aux conditions qui favorisent l'activité des marchands ambulants, ce qui nous conduira à restituer les effets de l'urbanisation rapide d'Hanoi et à nous intéresser au mode de vie urbain spécifique auquel donne lieu le commerce ambulant (Chapitre 4). Sur la base de ces acquis, on donne à voir les pratiques quotidiennes des marchandes et marchands ambulants dans les deux arrondissements étudiés au centre de Hanoi, à partir d'une modélisation idéal-typique simple qui fait ressortir leur diversité et permet de comprendre le rapport à l'espace urbain (Chapitre 5). Enfin, nous examinons les conséquences de l'action publique sur la situation des marchands ambulants, en montrant qu'elle peut contribuer à rendre possible leur ascension comme à les marginaliser (Chapitre 6). La conclusion générale revient pour terminer sur les apports de notre recherche doctorale et présente une série de préconisations destinées à l'amélioration de la condition des marchandes et des marchands ambulants au Vietnam.

CHAPITRE UN : LE COMMERCE AMBULANT DANS L'HISTOIRE ÉCONOMIQUE DE HANOI

Ce chapitre se donne pour objectif de replacer le commerce ambulant à Hanoi dans son historicité, afin de mieux faire ressortir ses transformations et ses spécificités de nos jours. Dans ce but, nous avons fait un choix de périodisation qui correspond à quatre périodes de l'histoire économique de la ville. Les caractéristiques de chacune de ces phases du commerce ambulant correspondent en effet à l'évolution économique de cette ville orientale millénaire : l'époque féodale avec une économie agricole de nature autarcique, l'époque coloniale durant laquelle coexistent un mode de production féodale et un mode de production capitaliste, l'époque qui suit l'indépendance avec une économie centralisée et planifiée, et, enfin, l'époque contemporaine dite du Renouveau avec une économie de marché à orientation socialiste.

1. Le commerce ambulant au temps du mode de production féodal

Dans la société traditionnelle du Vietnam, l'économie agricole (la rizière inondée) était primordiale. Elle permettait aux agriculteurs de vivre en autarcie au sein de la communauté villageoise.

Figure 3 : Le village vietnamien

Source : Hương Mai (2015)[28]

[28] Selon La revue de l'Industrie et de la Consommation: http://www.congnghieptieudung.vn/que-huong-neu-ai-khong-nho-dt993, accédé le 16 novembre 2016.

Quand la division du travail et l'économie marchande sont nées, l'agriculteur a participé à la production artisanale et à l'échange de produits sur le marché. Il était à la fois agriculteur, artisan et commerçant. Dans un premier temps, le village vietnamien est relativement fermé au monde extérieur, et ses activités de production et d'échange de marchandises se passent à l'échelle du village pour échanger principalement les surplus de la production agricole, puis au niveau de l'inter-village et parfois même de la région (Nguyễn Quang Ngọc, Nguyễn Thừa Hỷ, 2007). Quand les zones urbaines furent créées[29], elles gardèrent un caractère rural en raison de la force de la culture agricole traditionnelle[30]. L'économie marchande des zones rurales s'est déplacée vers les zones urbaines. Thăng Long (Aujourd'hui Hà Nội[31]) est une métropole ancienne. Elle a été formée et s'est développée dans un tel contexte. L'économie de Thăng Long se fondait principalement sur des activités agricoles telles que la culture du riz, des légumes, l'élevage et l'artisanat. Cependant, les marchandises locales n'ont pas suffi à satisfaire les besoins de l'ensemble de la population. La plupart des marchandises à Thăng Long provenaient des zones rurales environnantes. Les réseaux de marchés urbains permettaient ainsi aux agriculteurs d'écouler leurs marchandises.

« Les paysans transportaient leurs produits agricoles et artisanaux pour les vendre sur les marchés urbains et ramenaient les objets nécessaires à leur travail et à la vie quotidienne. Ces petits producteurs vivaient principalement en autarcie, ils étaient à la fois agriculteurs et commerçants ou artisans, parfois les trois. Néanmoins, ils considéraient le commerce comme une activité secondaire. Ils le pratiquaient à temps partiel en tant

[29] La plupart des zones urbaines sont créées et gérées par l'État, leur fonction principale est administrative (Trần Ngọc Thêm, 1997).

[30] L'organisation administrative du Vietnam urbain est copiée sur les organisations rurales qui se divisent en *phủ, huyện, tổng, thôn*. En outre, il y a aussi le *Phường*, soit une communauté de gens faisant le même travail dans un village. Pour diverses raisons, un groupe d'artisans va à la ville pour travailler, ils s'installent dans la même rue, ils produisent à l'intérieur de leur maison et vendent leurs produits à l'extérieur (Trần Ngọc Thêm,1997)

[31] En 1010, Lý Công Uẩn a choisi Thăng Long comme capitale. Depuis ce temps, Thăng Long a donc joué un grand rôle, étant la capitale des dynasties féodales vietnamiennes : les Ly, les Trần, les Lê, qui ont donné à la capitale des noms différents tels que Đông Đô, Đông Kinh. En 1831, sous le règne de Minh Mạng, Thăng Long a été rebaptisée Hanoi. Sous la domination française, en 1902, Hanoi est devenue la capitale de la Fédération indochinoise. Depuis 1945, lorsque le peuple vietnamien recouvre l'indépendance des mains coloniales françaises, et jusqu'à aujourd'hui, Hanoi continue d'avoir un rôle de premier plan, étant la capitale du pays (Kim Dung, Huyền Anh, 2013).

qu'amateurs, autrement dit, ils n'étaient commerçants qu'à moitié » (Nguyễn Thừa Hỷ, 1983).

A cette époque on trouve généralement deux types de marchés : les petits marchés de semaine[32] et les foires annuelles. Les petits marchés de semaine sont de réunir les marchands ambulants et les modestes consommateurs, les transactions se faisaient par petites quantités. Les foires constituent des rendez-vous de négociants en gros se livrant à des transactions de valeur et de volume importants (Nguyen Thanh Nha, 1970).

Figure 4 : Le marché du village

Source : Nguyễn Văn Chương (2014)[33]

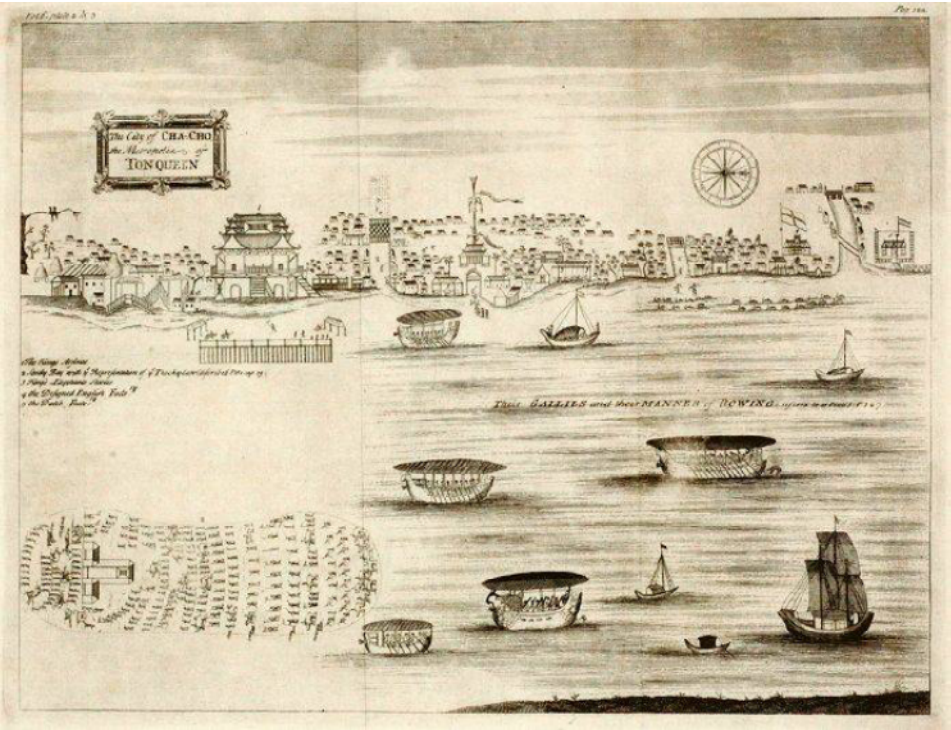
Au XVIIe siècle, avec la croissance de l'économie marchande et la politique d'élargissement de la capitale de l'État féodal sous les dynasties Lê puis Trịnh, les grandes mobilités sociales ont poussé une partie importante de la population à s'installer dans la capitale (Nguyễn Thừa Hỷ, 1983). Ces facteurs ont entraîné de grands changements dans la vie politique et économique de Thăng Long. Cette ville est devenue le centre économique le plus important du pays. Des ports fluviaux permettaient en effet l'acheminement des marchandises, la ville comptait également de nombreux villages de métiers (artisanaux) et

[32] «Se tenant une ou deux fois par semaine, la plupart d'entre eux conservent une portée locale et leur activité se borne à la satisfaction d'une clientèle habituelle, venue des villages avoisinants » (Nguyen Thanh Nha, 1970: p.153)

[33] Selon La revue de l'Industrie et de la Consommation: http://tapchicongthuong.vn/tan-van-cho-lang-va-nguoi-lang-di-cho-20140117083518225p77c458.htm , accédé le 16 novembre 2016.

bénéficiait en particulier d'un réseau de marchés très développé. Par ailleurs, à l'origine, Thăng Long était appelée *Ca-cho/ Ke cho* (les gens du marché) par les visiteurs (des explorateurs, des missionnaires et les commerçants occidentaux) du fait de la population très nombreuse et des transactions animées dans toute la ville.

Figure 5: Thăng Long/ Ca-Cho, capitale du Tonkin (XVIIe siècle)



Source : Baron Samuel (1751)

« La ville de Ca-cho est la métropole du Tonkin. (…) Elle est supérieure à la plupart par le nombre de la population, particulièrement le 1er et le 15e jour de la lune qui sont les jours de marché ou de grand bazar, quand le peuple des villages voisins y afflue avec ses marchandises en nombre incroyable. Plusieurs des rues pourtant larges et spacieuses sont alors si encombrées qu'on peut s'estimer heureux de pouvoir quelquefois avancer à travers la foule d'une centaine de pas en une demi-heure » (Baron, 1751).

L'encombrement, l'animation à Thăng Long provient non seulement de la densité du réseau des marchés, mais aussi du nombre de marchandes et marchands ambulants. Les historiens ont pu reconstituer la vie publique de cette époque :

« Au XVIIIe siècle, il en existait huit importants, sans compter les marchés spécialisés comme le marché au riz, le marché aux poissons, ou encore le marché aux grenouilles, et les marchés itinérants » (Papin, 2001, p.172) ;

« Il faut dire qu'il y a de nombreux marchés itinérants/ambulants sans nom à Thăng Long. Là-bas, les marchands ambulants, les gagne-petit (en vietnamien : buôn bán vặt vãnh) se sont rassemblés le long des rues, aux carrefours, sur des terrains vacants, en bref, dans tous les lieux où il y a des passants. Les marchands s'asseyaient à ciel ouvert, sans matériel ni abris pour exposer leur marchandise » (Nguyễn Thừa Hỷ, 2010).

Dans sa description des couches populaires de Thăng Long au XVIIe et XVIIIe siècle, Nguyen Thanh Nha n'oubliait pas le groupe des marchands ambulants :

« On relève ensuite la foule innombrable des marchands ambulants: vendeur de boissons, de friandises, de plats tout préparés, marchands de jouets, d'estampes, d'objets de vannerie, foule que pouvaient rejoindre guérisseurs, charlatans, écrivains publics, physionomistes, tireurs d'horoscopes et autres diseurs de bonne aventure » (Nguyen Thanh Nha, 1970, p.146). Cet auteur a aussi montré que le groupe des marchands ambulants, le groupe travailleur de force et le groupe des amuseurs publics sont des pauvres qui ne peuvent guère faire plus que de gagner leur vie au jour le jour.

En expliquant l'émergence du commerce ambulant à cette période, l'écrivain Nguyễn Ngọc Tiến (2014) a montré une chose importante. Bien qu'il y ait eu plusieurs marchés à Thăng Long, la plupart étaient des marchés périodiques. L'absence de marché certains jours rendait la vie difficile à beaucoup de gens. Le commerce ambulant s'est développé et a permis de répondre aux besoins des habitants de Thăng Long, et des commerçants des environs, mais aussi des personnes de diverses provinces qui venaient s'approvisionner dans une optique commerciale. Ces derniers n'habitant pas à Thăng Long, ils ne pouvaient pas avoir de magasin dans les rues. Ils sont donc devenus vendeurs ambulants. De la même manière, les personnes n'ayant pas d'argent pour payer un emplacement au marché sont devenues vendeurs ambulants. L'ensemble de ces personnes font vraiment partie des pauvres (Nguyễn Ngọc Tiến, 2014).

En plus de l'opinion de Nguyễn Ngọc Tiến, un autre point de vue de Cao Văn Đức (2010) est remarquable : il pensait que les stands n'existaient presque pas dans les « chợ quê » (marchés ruraux traditionnels), où il y avait principalement les palanches des marchandes. Le matin, on emporte ses produits sur l'épaule avec une palanche pour aller les vendre au marché. Quand le marché est terminé, on les ramène (Cao Văn Đức, 2010). Les marchés que Cao Văn Đức évoque ont existé jusqu'à la fin du 19ème siècle et au début 20ème lorsque les colonisateurs français sont entrés au Vietnam (voir la photo 4).

Photo 4 : Le marché à la Porte de l'Est [34] de Thăng Long

Source : VnExpress[35]

Les missionnaires remarquent également que la plupart des commerçants de Thăng Long sont des femmes. « Ici, les femmes étaient absorbées dans leur commerce, constamment occupées par la vente, l'achat »[36]. « Le commerce de Ke Cho était toujours tenu par les femmes »[37] A la fin du XIXe siècle, Dumoutier a également commenté: « parmi 100 personnes au marché, nous avons compté 84 femmes » (Nguyễn Thừa Hỷ, 2010).

En général, le commerce ambulant pendant la période féodale correspond à une économie agricole (en vietnamien « kinh tế tiểu nông ») qui est de nature autarcique, c'est-à-dire que les productions dépendent uniquement des producteurs, qu'elles servent

[34] Les marchés où l'on vendait le riz, le poisson et les produits de la campagne se trouvaient surtout à l'Est, là où la population était dense et les communications aisées, car le fleuve Rouge, note encore Samuel Baron, « est d'une extrême commodité pour la cité où toutes sortes de marchandises sont apportées […] par un nombre infini de bateaux allant et venant pour leur commerce à travers le pays » (Papin, 2001, p.173).

[35] Citer selon Le journal Giác Ngộ : la photo «Chợ Cửa Đông », https://www.giacngo.vn/PrintView.aspx?Language=vi&ID=7B6418, accédé le 6/11/2015.

[36] Commentaire du missionnaire Fillipo de Marini, qui est venu à Thăng Long en 1663 (Nguyễn Ngọc Tiến, 2015).

[37] Commentaire du voyageur chinois Phan Đình Khuê qui est venu Ca-chao en 1688 (Nguyễn Ngọc Tiến, 2015).

principalement à satisfaire les besoins quotidiens des producteurs et ne viennent qu'accessoirement sur les marchés. Les marchandes et marchands ambulants appartiennent aux classes inférieures de la société.

2. Le commerce ambulant à l'époque de la colonisation française et de la guerre franco-vietnamienne[38] : la coexistence de deux modes de production (capitaliste et féodal)

Pendant les premières étapes de la domination française à Hanoi (1882-1885), les activités du commerce ambulant se sont passées librement. Le Docteur Hocquard, qui a suivi l'armée expéditionnaire française, a décrit dans son journal un marchand ambulant :

« Plus loin, un charcutier ambulant crie sa marchandise. Il porte tout son étalage sur l'épaule, aux deux extrémités d'un long bambou ; d'un côté la petite table sur laquelle est installée la viande à débiter, de l'autre une grande boîte contenant les ustensiles: balance, couperet, couteau, etc. » (Papin, 1999).

Lorsque le Tonkin[39] fut officiellement placé sous protectorat français et que Hanoi devint une concession en 1888, le pouvoir municipal a géré la ville selon la loi française qui visait à servir les autorités coloniales et à rapporter les intérêts maximaux aux capitalistes français. Au-delà des grands investissements français, il y a eu plusieurs taxes nouvelles, y compris une fiscalité de marché, appliquée également aux marchands ambulants. Ils ont dû payer une taxe journalière et n'étaient autorisés à s'arrêter que tout près de la porte de la maison des clients. La vente sur les trottoirs était absolument interdite. Les propriétaires qui permettaient aux marchands ambulants de faire du commerce devant leur porte étaient sanctionnés. Dans les nouveaux quartiers de l'Est et du Sud du lac Hoàn Kiếm où vivaient des Français et des Vietnamiens riches, le pouvoir a aussi interdit les activités des marchands ambulants (Nguyễn Ngọc Tiến, 2012). C'est peut-être l'une des raisons qui ont incité les marchands à crier pour signaler leur présence et pour présenter leurs produits.

Dans un fac-simile du livre *Chrestomathie annamite* contenant 180 textes en dialecte tonkinois avec 62 illustrations suivis d'un lexique encyclopédique annamite-

[38] Ce sont des périodes 1882-1945 et 1945-1954.

[39] C'est la région correspondant au Nord de l'actuel Vietnam.

français ; et d'un index français concernant ce lexique, par Edmond Nordemann - professeur au collège des Interprètes, publié en 1898 à Hanoi, Nordemann a dénombré trente types de marchandises ambulantes annoncées par des cris à Hanoi:

1. Aaai cua bểêê mua !
2. Ai banh bao*, bánh bẻ*, raaa muuuaaa !
3. Ai bánh nhãn*, bánh đậu*, bánh giẻo*, phù-dung*, trứng-gà*, raaa muuuaaa !

3bis Ai bánh đậu*, bánh xâm*, bánh trứng-gà* khôôông ?

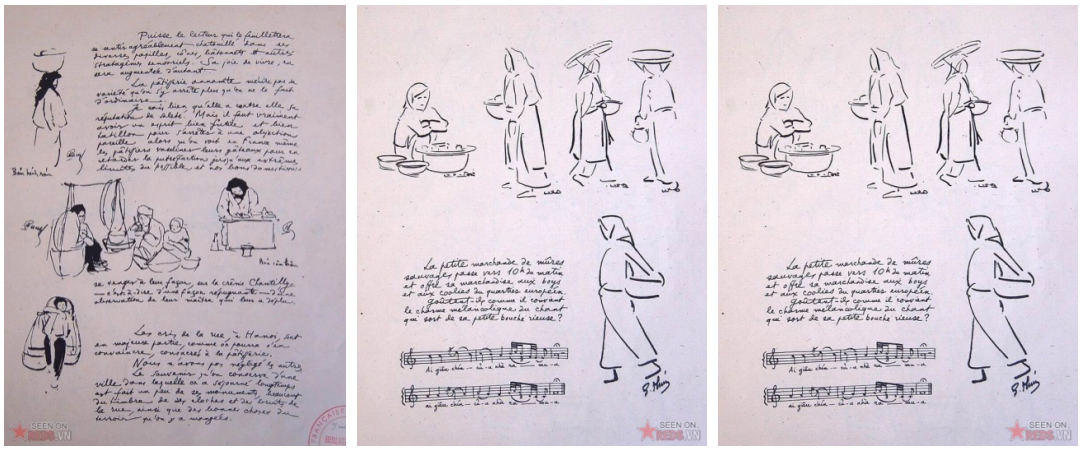
4. Ai bánh quốn*, raa muuaa !
5. Ai cá cháy* muuaa !
6. Ai cá thu* muuaa !
7. Ai cá mòi* raa muuaa ?
8. Ai canh* đậu* không nààào ? 8bis Ai ăn caaanh*
9. Ai cháo* bánh canh khôôông ?
10. Ai chum*, vại*, bát vỡ, hàààn không ?
11. Ai có bao chè, tiền gẫy, bán khôôông ?
12. Ai đồng nát bán đổi hàn nồi khôôông ?
13. Ai đồng nát, thau* thiếc, gang* sắt, báááán không ?
14. Ai kẹo vừng*, kẹo lạc*, kẹo bột*, chám*, bánh gián*, khế* khô, ô-mai*, raaa muuuaaa !
15. Ai mía raaa muuua !
16. Ai mua bánh gừng*, bánh quế*, raa muuaa !
17. Ai mu dưa* cải raa muuaa !
18. Ai mua kẹo cau*, kẹo cà*, da-gà*, mứt lạc*, bánh gián*, ô-mai*, chè kho*, bòng vừng*, raaa muuuaaa !
19. Ai nếp*muuaa !
20. Ai rươi* muuaa !
21. Ai su, bạc con, đổi không nàào ?
22. Ai tééép*, muuaa !
23. Ai trả chay* raa muuaa !
24. Ai trả nhááái* raa muaaa !
25. Ai vá võoong không ?
26. Ai xò* muuaa ?
27. Bánh giò*, bánh dầy*, raaa muuaa ! 27bis Ai bánh dầy*, bánh giòòò*, raaa muuaa !
28. Bao chè khôôông ?
29. Khai lầu đổ đáááát khôôông ?
30. Quốc thuêêê ! 30bis Quốc ơơơ !

(Nordemann, 1898, p.170-171)

Peu à peu, les citadins se familiarisent avec les cris qui deviennent une caractéristique du commerce ambulant à Hanoi. En 1928, les élèves de l'école des Beaux-Arts de l'Indochine et de F.de Fénis ont publié un ouvrage d'une vingtaine de planches recto verso intitulées « les marchands ambulants et les cris de la rue à Hanoi »[40]. C'est un exemplaire unique qui se trouve à l'École française d'Extrême-Orient (EFEO) de Paris actuellement. Pour réaliser ce bel ouvrage, ils ont parcouru les rues du centre-ville de Hanoi, en ont tiré des croquis, dessins, aquarelles et ont identifié des airs chantants des marchands ambulants de toute sorte[41] pendant les années 1920. Selon ses auteurs, les cris des marchands ambulants qui animent en permanence les rues des villes du Vietnam ne sont pas seulement une douce mélodie, mais ils s'accompagnent aussi de saveurs, d'odeurs, de couleurs propres à exciter nos cinq sens.

Figure 6: Quelques images de l'ouvrage « Les marchands ambulants et les cris de la rue à Hanoi »

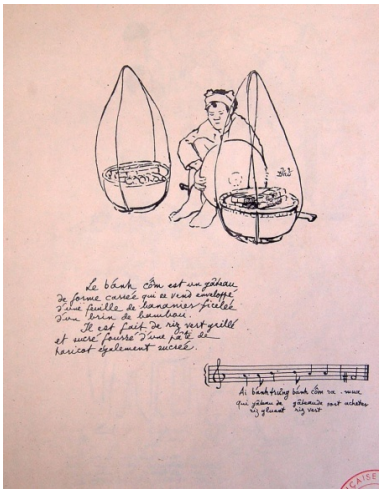
- Au centre, la petite vendeuse de mûres sauvages. A droite, gâteau de riz gluant (bánh dầy), gâteau au pâté de viande (bánh giò)



[40] D'après le site web http://belleindochine.free.fr/LesCrisDeLaRueHanoi.htm (la note auprès de F. de Fénis, 1929)

[41] Par exemple, *Bánh dầy* (gâteau de riz gluant), *bánh giò* (gâteau au pâté de viande), *bánh cốm* (dans sa feuille de bananier, il y a du riz vert grillé et sucré fourré d'une pâte de haricots également sucrée), banh cuon (le gâteau fait d'une feuille de pâte de riz roulée renfermant un peu de viande de porc à la graisse et à l'oignon), le thé, la soupe au bœuf, la canne à sucre, le maïs grillé, les châtaignes, le pain et pâté au riz gluant, les bonbons à la graine de sésame, les journaux, le pétrole, etc.

- Vendeurs chinois de sorbets ; vendeur de banh côm, dans sa feuille de bananier (riz vert grillé et sucré fourré d'une pâte de haricots également sucré); vendeurs de soupe au bœuf (d'un côté du fléau, la soupe, de l'autre, les accessoires pour le service)



- Jeune garçon vendeur de canne à sucre ; acheteur de verres cassés ; vendeur de cacahouètes

- Le petit crieur de journaux ; marchand de serviettes ; vendeur de pétrole : il ne dit rien, c'est sa sonnette qui parle pour lui !

Source : http://belleindochine.free.fr/LesCrisDeLaRueHanoi.htm

Les marchands ambulants ont toujours deux voix : une voix pour crier et l'autre pour communiquer normalement. *Notons que jusqu'à maintenant, cette caractéristique perdure.*

Au fil du temps, le visage économique de Hanoi s'est fortement transformé. Les entreprises, les grandes sociétés et les maisons de commerce françaises étaient très présentes à Hanoi. En outre, les compradores[42] chinois jouaient également un rôle important dans l'importation et l'exportation de marchandises. La bourgeoisie vietnamienne est née et a commencé à se développer. Des maisons de commerce, des ateliers de tissage, de broderie, de menuiserie, de peinture, de céramique, de matériaux de construction, etc. s'ouvrirent. Leur marchandises étaient soit produites localement (autochtones), soit achetées en gros aux compradores chinois et français. Cependant, en général, la bourgeoisie vietnamienne était opprimée par les bourgeois français et chinois, seulement un petit nombre de Vietnamiens devenant compradores. Les autres faisaient du commerce de produits courants à petite échelle pour répondre aux besoins de la vie quotidienne (Đặng Phong, 2002). A cette période, en raison du faible revenu des marchands ambulants et de l'instabilité, le pouvoir municipal n'a plus taxé leurs marchandises, cela a entraîné une

[42] Le comprador (en vietnamien : tư sản mại bản) est une terme relatif au marxisme à l'époque coloniale, qui désignait un ou des commerçants qui servaient d'intermédiaires dans des opérations financières et marchandes entre les firmes étrangères et les autochtones pour en retirer des bénéfices pour eux, compradors.

augmentation du nombre de marchands ambulants et de la diversité des marchandises (Nguyễn Ngọc Tiến, 2014).

« Les banlieusards ont souvent porté sur l'épaule ou sur la tête les produits courants, chaque jour ils vont partout dans la ville » (Papin, 2014; p.248).

Néanmoins, les marchands ambulants ne sont pas inclus dans les statistiques administratives. Dans l'Annuaire statistique du Vietnam de 1950, page 248, on a noté que les marchands ambulants[43] ne sont pas inclus dans les statistiques sur le nombre d'entreprises individuelles à Hanoi.

À cette époque, Hanoi se transforme clairement d'une société traditionnelle en une société moderne. Auparavant, dans une société confucéenne, on valorisait l'agriculture comme source, « racine de la vie », alors que le commerce comme « branche » était au contraire méprisé (Nguyen Thanh Nha, 1970). « L'industriel et le commerçant » se situent derrière « le lettré et le paysan » dans la hiérarchie des métiers. Dans la nouvelle époque, cette situation s'inversa (Papin, 2014). Cette transformation a stimulé la production et le commerce, qui se développèrent plus qu'auparavant. Cependant, dans une société coloniale, cela ne semble enrichir que les colonisateurs et les capitalistes, alors que la majorité vietnamienne était encore pauvre.

C'est pourquoi des mouvements de protestation sont apparus dans la société. Il faut également mentionner le rôle des écrivains. Ils ont dénoncé des problématiques sociales telles que l'écart entre les riches et les pauvres, la dégradation morale, la pauvreté, etc. Et des protagonistes nouveaux, désignés de façon péjorative : la femme de ménage, le tireur de cyclo-pousse, « le riz au bout du banc »[44], le marchand ambulant (en vietnamien : *con sen, thằng xe, cơm đầu ghế, hàng rong*) ont fait leur entrée dans les œuvres littéraires. Une écrivaine française, Hilda Arnhold, a beaucoup aimé les cris des marchands ambulants et elle a écrit le livre « Tonkin - paysages et impressions »[45]. Elle y décrit en détail les cris

[43] Lire les statistiques dans l'article de Nguyễn Văn Khánh, Phạm Kim Thanh (2006).

[44] À cette époque, il y avait à Hanoi plusieurs restaurants moins chers pour les migrants. On utilisait des bancs dans ces restaurants. Les marchands ambulants, les tireurs de cyclo-pousse, les porteurs s'asseyaient au bout du banc pour facilement observer leurs clients. S'ils observaient un client possible (qui a besoin de prendre cyclo-pousse, de trouver un artisan,…), ils se lèveraient facilement et s'élanceraient pour faire lui une offre. C'est pourquoi, on appelle «le riz au bout de banc », celui qui ne peut pas manger pas tranquillement.

[45] Éditions du *Courrier*, Hải Phòng, 1944.

des marchands ambulants et leur position sociale. D'après elle, pauvres, ils appartiennent à la basse classe dans la société (Nguyễn Ngọc Tiến, 2012).

3. Le commerce ambulant à la période 1954 – 1986: économie planifiée et centralisée

C'est une période où le Vietnam restaurait son économie, construisait le socialisme, en contrant la guerre destructrice de l'impérialisme américain au Nord. Voici les grands repères de cette période: les Accords de Genève (1954), la guerre du Vietnam (1965-1975) et la réunification nationale (1975).

Après les Accords de Genève en 1954, les deux parties du Vietnam assistent à la mise en place de gouvernements idéologiquement opposés. Au Nord, la République démocratique du Vietnam, née en 1945, suit une économie socialiste[46]. Au Sud, la République du Vietnam, soutenue par les Américains, pratique l'économie capitaliste.

Pour normaliser les relations entre le Nord et le Sud à cette époque de division, le gouvernement du Nord a publié le Décret 550/TTg du 14/06/1955 sur l'établissement du Comité de relation entre le Nord et le Sud. La mission de ce Comité était de rechercher tous les aspects du Sud et de proposer les options et les politiques propres à développer les relations entre les deux régions. Le gouvernement du Nord a également encouragé le commerce et l'échange de marchandises entre le Nord et le Sud. Le règlement temporaire n°513/TTg du 16/04/1955 a stipulé: « Toutes les sortes de biens fabriquées dans le Nord ou dans le Sud sont autorisées à l'échange et à la commercialisation, et sont libres de droits de douane »[47].

À cette période, le petit commerce était une forme très populaire de commerce privé dans le Nord. En effet, si on compte tous les entrepreneurs de commerce (qu'il s'agisse de grand ou de petit commerce), les entrepreneurs indépendants, les marchands ambulants, les marchands de trottoir et même les 40 000 entreprises familiales qui avaient des activités commerciales « au coup par coup », le nombre d'entrepreneurs qui exerçaient dans le commerce, les services et la restauration correspondait à 239 938 ménages payant des impôts. Parmi ces ménages, seulement 18 000 avaient des revenus importants, le reste

[46] En principe, le socialisme est construit par deux facteurs qui sont la propriété sociale et les formes de travail collectif (Đặng Phong, 2014).

[47] Règlement temporaire n°513/TTg du 16-04-1955 du Premier ministre. Journal officiel, 1955, n°8, page 124 (Cité d'après Đặng Phong, 2005).

était constitué par des petits marchands indépendants et des marchands ambulants, les marchands de trottoir. Et, si l'on incluait le nombre des gens qui avaient été exemptés d'impôts ou avaient fraudé le fisc, ce même nombre de petites entreprises atteignait 300 000 ménages appartenant aux métiers du commerce, des services et de la restauration. Ces gens se concentraient en trop grand nombre dans les villes, dans lesquelles en moyenne un ménage sur trois vivait du commerce, de la restauration et des services. Selon les statistiques de l'année 1956 à Hanoi, 19,7% des ménages faisaient du commerce (intra-muros et extra-muros).

Le marché jouait aussi, à cette époque, le rôle de trait d'union entre le marché rural et le marché urbain : c'était notamment le cas du marché des produits agricoles. La production agricole des zones rurales qui venait dans les villes ne reposait pas sur le principe de l'auto-production et de l'auto-consommation comme dans les marchés ruraux, en effet, le flux des produits agricoles vers les villes nécessitait un courtage mis en œuvre par des marchands. En revanche, les marchands « au coup par coup » ont créé des flux de marchandises stables d'après la saison et d'après l'itinéraire pour transporter les produits agricoles à Hanoi, où il y avait plusieurs marchés de produits agricoles. Parmi ces marchés, le plus grand est le marché Bắc Qua. Ce marché bénéficie de la proximité de la gare de Đầu cầu et de l'embarcadère de Bến Nứa : cet ensemble constitue une plaque tournante pour la circulation routière, ferroviaire et fluviale, par laquelle transitent les produits agricoles de partout vers la capitale. Ce marché a fonctionné de minuit à l'aube, ce qui rendait possible l'acheminement de ces produits agricoles vers les petits marchés dès tôt le matin (Đặng Phong, 2005).

« *Leurs méthodes commerciales facilitaient les transactions commerciales de la population et satisfaisaient les nombreux besoins quotidiens de la société. Ils jouaient un rôle important dans la circulation et la diversité des marchandises* »[48]. Au début de l'année 1957, le rôle du secteur privé était encore reconnu. Le commerce ambulant pouvait alors être enregistré conformément à la législation en vigueur[49] (Đặng Phong, 2005).

[48] Ministère du commerce interne. 15 ans de commerce vietnamien, page 12 (Cité selon Đặng Phong, 2005).

[49] D'après le Décret n°488-TTg du Premier ministre du 30 mars1955 portant Règlement sur l'enregistrement des activités industrielles et commerciales : « Tous les individus et les organisations dont les activités sont industrielles, commerciales ou à la fois industrielles et commerciales : les entreprises quelle que soit leur nature : publique, privée, publique-privée, coopérative, quel que soit le type de commerce exercé : fixe ou ambulant, etc. sont autorisés à s'enregistrer au registre du commerce. Après s'être enregistrés au registre de

À Hanoi, le Comité d'administration a ouvert un certain nombre de nouveaux marchés et rénové certains anciens marchés de la ville afin de réorganiser les endroits dévolus au commerce à l'intention des marchands qui exerçaient leurs activités commerciales sur les trottoirs : notamment les marchés de Giám, de Hàng Da, de Cửa Nam, de Hôm, de Đồng Xuân, etc. les stands et les portes ont été ajoutés. Les marchés de Đuổi, de Nhà Diêm, de Kim Liên et de Hàng Khoai, qui ont été construits par la municipalité, étaient de nouveaux marchés de l'époque.

Photo 5 : Communiqué du Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi relative à la réception de la demande pour la place de commerce dans les marchés, le 15/4/1955

THÔNG CÁO

cùa Sở Công thương Hà-nội về việc nhận đơn xin chỗ bán hàng ở các chợ

Hiện nay các chợ trong thành phố Hà-nội đã sửa chữa, tu bổ lại và đang xây dựng thêm. Việc sắp xếp chỗ ngồi trong các chợ trên đã có nề nếp, còn nhiều chỗ ngồi để buôn bán.

Vậy Sở Công thương Hà-nội thông cáo để những đồng bào bán các loại hàng bách hóa, hàng xén, hàng tăm, quần áo, đồ phụ tùng xe đạp, đồ gỗ cũ, hàng cơm, hàng hoa quả, hàng thực phẩm, v.v... ở trên các vỉa hè hay vườn hoa được biết:

A — Bắt đầu từ ngày 18-4-1955 cho đến hết ngày 29-4-1955, Sở Công thương Hà-nội sẽ nhận xin chỗ ngồi vào bán ở trong các chợ. Những đồng bào bán các loại hàng trên đây (trừ các hàng thực phẩm hay rau, đậu, thịt bán rong) sẽ mang phiếu nộp đơn đến Sở Công thương (nơi nhận đơn ở Ấu thi viện) vào những ngày sau đây :

— Từ ngày 18-4 đến ngày 20-4 dành cho những hàng muốn xin đến bán trong các chợ Hôm, Đức-viên, chợ Cột đồng hồ, chợ Cửa Nam.

— Từ ngày 21-4 đến ngày 23-4 dành cho những hàng muốn xin đến bán trong các chợ Đồng-xuân, chợ Đuổi (tức chợ nhà Riêm), chợ Châu-long.

— Từ ngày 24-4 đến ngày 25-4 dành cho những hàng muốn xin đến bán trong các chợ Hàng Da, chợ Bắc-qua.

— Từ ngày 26-4 đến ngày 29-4 dành cho những hàng muốn xin đến bán trong các chợ Giám (cạnh Văn-miếu), chợ Kim-liên (cạnh bến ô tô) và chợ Hàng Khoai (bên cạnh chợ Bắc-qua).

Những hàng ăn (như phở, xôi, v.v...) giải khát, bánh kẹo; thuốc lá, tranh ảnh, sách báo và các hàng khác muốn đến bán tại các chợ nói trên cũng phải mang phiếu nộp đơn đến Sở Công thương vào những ngày quy định trên.

B — Riêng những hàng bán đồ phụ tùng xe đạp, đồ gỗ cũ, đồ sắt cũ, quần áo cũ phải đến bán tại chợ Hòa-bình, và những hàng khác muốn đến bán tại chợ Hòa-bình thì chỉ làm đơn đến ban quản trị chợ Hòa-bình để xin chỗ ngồi.

C — Những hàng thực phẩm bán rong như rau, đậu, thịt, cá, v.v... đến bán tại các chợ trên hay ở những chợ mới quy định như chợ Sinh-từ, phố Khâm-thiên, phố Trương-vinh-Ký, đầu Ô Cầu Dền, thì không phải làm đơn xin phép Sở Công thương, chỉ việc đến thẳng các chợ để buôn bán và do ban quản trị ở đó sắp đặt chỗ.

D — Đơn xin chỗ ngồi phải nói rõ họ tên, địa chỉ, hàng loại qui định xin bán ở chợ nào để tiện sắp xếp.

Hà-nội, ngày 15-4-1955
SỞ CÔNG THƯƠNG HÀ-NỘI

Source : Đặng Phong (2005)

D'après l'annonce ci-dessus (photo 5) du Département de l'Industrie et du Commerce, la municipalité a rénové des marchés et en a construit de nouveaux, de sorte qu'il y avait de nombreux endroits dévolus aux activités commerciales. On voit également que les marchands ambulants ainsi que les marchands actifs sur les trottoirs et dans les jardins publics étaient invités à se rapprocher du Département de l'Industrie et du Commerce ou du Comité de gestion des marchés (il en existait, par exemple, pour les marchés de Hôm, Đức Viên, de Cột đồng hồ, de Cửa Nam, de Đồng Xuân, de Đuổi, de Hàng Da, de Bắc-qua, de Giám, de Kim Liên, de Hàng Khoai, de Sinh Từ et de Hoà Bình) pour faire une demande d'emplacement commercial. Il leur fallait déclarer son identité, la sorte de marchandises vendues et le marché souhaité.

commerce et avoir reçu le certificat de commerce, ces individus et organisations sont protégés et autorisés à faire du commerce selon les lois de l'État » (Journal officiel, 1955, numéro 6, page 92).

Au début de 1957, la situation sur les marchés s'est compliquée. En effet, la spéculation et l'augmentation des prix des marchandises ont placé l'État devant des défis considérables. Au mois d'avril 1957, le Secrétariat du Parti communiste du Vietnam a estimé que :

« Le nombre de marchands qui avaient accaparé ou reçu des marchandises des magasins d'État (en vietnamien : mậu dịch quốc doanh) *pour les distribuer les ont cachées, stockées. Ils ont attendu le moment où ces marchandises sont devenues rares pour les revendre à des prix très élevés. Certains marchands étaient de connivence avec des producteurs pour voler des matières premières des magasins de commerce d'État pour fabriquer les marchandises qui étaient vendues à d'autres marchands, ou ils ont délibérément fabriqué des marchandises défectueuses pour que les magasins de commerce d'État ne les acceptent pas, puis ils les ont revendues à d'autres marchands...* »[50].

Dès 1958 dans le Nord, les autorités ont procédé à la rénovation des secteurs privés de l'industrie et du commerce selon les orientations socialistes[51]. Les petites entreprises familiales, y compris le commerce ambulant, furent guidées vers l'affiliation à un groupe coopératif[52] (en vietnamien : *tổ hợp tác*). L'État a promulgué un règlement sur l'organisation coopérative pour les ventes et les achats des petits commerçants, des marchands ambulants et des « gagne-petit ». Ce règlement exigeait que « *les ventes et les*

[50] Directive du Secrétariat du Parti communiste, numéro 14-CT/TW, le 2 avril 1957. Documents complets du Parti, volume 18, page 316 (Cité d'après Đặng Phong, 2005).

[51] La rénovation industrielle et commerciale s'est effectuée en trois ans (1958 – 1960) pour éliminer les éléments de l'économie capitaliste que sont la propriété privée des moyens de production, parce que là était l'origine de l'exploitation et de la pauvreté, d'après les autorités. « À la fin de 1960, (...) 82 % de toutes les petites entreprises et des gens faisant des métiers d'appoint et le commerce de plats préparés s'étaient joints aux groupes coopératifs, aux agents commerciaux pour l'entreprise publique ou avaient changé de métier afin de faire de la fabrication industrielle et / ou agricole » (Office général de la Statistique, 1961).

[52] Consulter la Directive n°129-CT/TW du Comité central du Parti, le 19/2/1959 sur le renforcement des activités de rénovation socialiste pour les petits commerçants, les marchands ambulants et les gagne-petit :
« La coopérative de commerce ou le magasin de coopérative est la forme de rééducation principale la plus répandue pour les petits marchands, qui peut comporter 3 niveaux différents : 1) L'achat est commun mais la vente est privée et la cohésion se fait grâce au fonds social. 2) L'achat et la vente sont communs, les pertes et profits sont communs, mais le capital est privé, les revenus de la coopérative sont partagés en grande partie en fonction de la productivité du travail, et vont pour une petite partie dans le fonds social et dans le fonds accumulé commun. 3) L'achat et la vente sont communs, les pertes et profits sont communs, le capital appartient complètement à la propriété collective. Les revenus de la coopérative sont partagés en partie en fonction de la productivité du travail, une autre partie est dirigée sur le fonds social et le fonds accumulés communs ; les bénéfices ne sont pas partagés d'après le capital » (Documents complets du Parti communiste vietnamien, volume 20, pages 177-179).

achats des petits commerçants, des marchands ambulants et des gagne-petit soient mis en commun et dirigés selon la politique du Parti communiste et du Gouvernement pour que leurs affaires privées soient déclinées sous la forme d'une coopérative, d'une mutualité, et évoluent peu à peu vers le socialisme »[53] (Đặng Phong, 2005).

Après cette mutation de l'industrie et du commerce, les marchés dans la ville ont beaucoup changé. Avant, ces marchés servaient principalement aux activités des petits marchands. C'étaient des marchands qui faisaient du commerce assis ou, pour certains, debout, et du commerce ambulant. Désormais, la plupart des commerces dans les marchés furent des magasins de l'État et des coopératives. Les petits marchands durent adhérer à des coopératives en fonction de la sorte de marchandises qu'ils vendaient (par exemple : les marchandises sèches, les légumes, les fruits, les produits en porcelaine - verre, les produits textiles, la restauration, etc.). À ce moment-là, le nombre de marchands ambulants a diminué, mais ils existaient encore, et on a également pu les appeler les marchands « libres »[54] car ils n'étaient pas membres des coopératives ; ils exerçaient leurs activités commerciales autour des marchés ou dans les ruelles attenantes aux rues, sur les trottoirs ; ils constituaient des marchés-crapauds, des marchés itinérants et des marchés aux puces (Đặng Phong, 2005).

Il faut noter que dans ces premières étapes de la reconstruction économique du Nord, « *la restauration et le développement de la production agricole qui étaient la tâche-clé, étaient la base sur laquelle améliorer la vie et assurer l'alimentation du peuple, la prospérité économique, l'élargissement de l'échange de marchandises* »[55], il y a eu de nombreuses politiques pour restaurer et promouvoir le développement de la production agricole qui ont été promulguées par l'Assemblée nationale et le Gouvernement comme :

- En mai 1955, l'Assemblée nationale a adopté huit politiques relatives à l'encouragement de la production agricole.
- Le 31 mars 1956, le Gouvernement du Nord a promulgué sept politiques relatives à l'encouragement du développement de l'élevage.

[53] D'après le Jounal officiel (Công báo) de 1959, numéro 14, p.236-237.

[54] C'est-à-dire en dehors du commerce géré par l'État

[55] Résolution du Ministère de la Politique, en septembre 1954. Documents complets du Parti communiste, volume 15, pages 294-295 (cité selon Đặng Phong, 2005).

- Le 6 septembre 1957, le Gouvernement du Nord a publié le Décret n°110 TTg sur les politiques d'encouragement à la production dans les régions de montagne.
- Le 29 octobre 1957, le Gouvernement du Nord a promulgué des politiques protectionnistes et des politiques d'encouragement pour les pêcheurs qui élèvent et pêchent les poissons (Đặng Phong, 2005).

À la suite de ces mesures, nombre de migrants urbains (y compris des migrants qui faisaient du commerce ambulant) sont rentrés chez eux à la campagne pour faire de l'agriculture ou de l'élevage.

Par la suite, la période de la guerre américaine a ruiné l'économie du Vietnam. En effet, du mois de mars 1965 au mois d'avril 1968, les assauts des bombardiers américains destinés à écraser le nord du Vietnam ont renforcé la pénurie de marchandises. Dans ce contexte, comme les autres activités économiques, le commerce ambulant a beaucoup diminué, certains ont même pensé qu'il avait disparu à ce moment-là : « *Hanoi était un point sur la carte, un paysage inerte, un décor de bâtiments officiels et froids, des artères mortes, tristes, désertées par les marchands ambulants et les gargotes. Toute animation avait disparu* » (Papin, 2001).

Après la réunification du pays (1975), quand le modèle de l'économie socialiste et de la planification centralisée[56] du Nord fut appliqué dans tout le pays, Hanoi fut considérée comme une ville typique du changement de système économique : « Les entreprises privées de l'industrie ont été transformées en Entreprises publiques-privées (*công tư hợp doanh*[57]). Les petites unités privées de production ont été transformées en groupements de production. Les entreprises privées qui vendaient en gros étaient supprimées. Certains commerçants ont été déplacés dans les Nouvelles zones économiques (*khu kinh tế mới*) pour qu'ils les défrichent et les aménagent. Seuls les petits commerçants et les artisans, tels que les garagistes et les coiffeurs par exemple, ont pu maintenir leur activité » (Đặng Phong, 2014). Le commerce ambulant ainsi que les petits commerces

[56] « L'économie est régulée par une instance centrale en fonction d'un plan national, l'économie publique et l'économie collective dominent presque toute l'économie, qui se développe selon un modèle tourné vers l'intérieur, l'autarcie » (Phạm Văn Chiến, 2003, p.152)

[57] Les entreprises publiques-privées sont des entreprises auparavant privées, maintenant gérées par l'État et l'ancien propriétaire (Selon le Décret n°420-TTg du 27 novembre 1959 du Premier ministre promulguant un règlement relatif aux entreprises publiques-privées).

privés continuaient à agir sur le marché informel/inorganisé (qui n'est pas géré par l'État). Ces activités ont permis de compenser la production trop basse du Vietnam (dans le secteur planifié) pour couvrir les besoins de la vie quotidienne.

Les marchands ambulants vendaient uniquement des marchandises différentes de celles distribuées[58] par l'État : « on voyait les marchands ambulants qui apparaissaient dans les gares, les stations de bus, afin de vendre des objets du quotidien comme les médicaments contre la toux, l'huile de chauffage, les cure-dents, les épingles, l'eau de Javel, la mort-aux-rats, etc. sinon ils se tenaient près des écoles, des théâtres, des cirques pour vendre des friandises telles que bonbons, gâteaux, petits pains, pommes salées et sucrées, caramboles salées et sucrées, etc. » (Nguyễn Ngọc Tiến, 2012).

Le commerce ambulant en particulier, ou les petits commerces privés en général, représentent peut-être une dimension de flexibilité, qui a été aussi l'une des conditions préalables au développement de l'économie privée, aux transformations qui ont abouti en un système de marché libre à l'issue de la période décrite ci-dessus.

Photo 6 : Les marchands ambulants dans les rues de Hanoi avant 1986

Source : 36phophuong.vn[59]

[58] Ces marchandises étaient distribuées via le régime des tickets (en vietnamien : tem phiếu) et dans les magasins d'État. Il s'agissait notamment de la nourriture (viande, poisson, sel, sauce de poisson), du carburant, des tissus, des accessoires de vélo, etc.

[59] Consulter le site web http://www.36phophuong.vn/Ha-Noi-xua-Nhung-nguoi-ban-hang-rong-xua-o-Ha-Noi-2-_c2_476_477_9183.html, accédé 12 novembre 2015

4. Le commerce ambulant au Renouveau « Đổi mới » (1986 – aujourd'hui) : l'ouverture

En 1986, le gouvernement vietnamien a mis fin[60] à l'économie centralisée, sa bureaucratie et les subventions publiques, pour se tourner vers une économie de marché à orientation socialiste. Le Vietnam a engagé une grande réforme dans le domaine économique (l'économie nationale s'ouvre au monde) s'accompagnant de changements considérables dans tous les domaines. Tout type d'activités économiques était désormais autorisé. C'est l'ère du Đổi Mới, terme que l'on peut traduire par renouveau, rénovation ou restructuration. Cette politique du renouveau a apporté des résultats positifs : le Vietnam est sorti de la crise socio-économique présente depuis des années. L'inflation a pu être freinée, par exemple : de plus de 700% (1986) à 12% (1995) et la pénurie de vivres enrayée. Le pays qui devait importer des produits alimentaires est devenu l'un des grands exportateurs de riz du monde à partir de 1989. Avant 1986, le Vietnam faisait partie des pays les plus pauvres du monde avec un revenu moyen par habitant inférieur à 100 USD. Le Đổi Mới a permis de passer dans la catégorie de revenu intermédiaire (tranche inférieure), le revenu moyen par habitant a atteint à 1 100 USD en 2009 et plus de 2000 USD en 2014 (The World Bank, 2015). Les relations économiques étant de plus en plus expansives dans le monde, le Vietnam est devenu membre de l'association économique régionale - ASEAN en 1997 et est notamment devenu le 150e membre l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2007. Cependant, malgré ces succès, à partir de la crise économique mondiale de 2008, le développement du pays a connu certaines limites. Malgré sa croissance pendant plusieurs années, l'économie du pays reste tributaire d'une main-d'œuvre peu qualifiée. Par conséquent, la production est à faible valeur ajoutée. La croissance démographique et l'urbanisation rapide ont entraîné une forte pression sur les infrastructures, en particulier dans les grandes villes comme Hanoi. La corruption et la mauvaise gestion économique du pays entraînent le dysfonctionnement des entreprises publiques. L'écart entre les riches et les pauvres se renforce. La croissance a commencé à ralentir et le niveau de vie a moins progressé ces dernières années (Sasges, 2014).

[60] « La politique de gestion centralisée, bureaucratique, la dépendance des subventions de l'Etat [...] qui n'ont pas créé les moteurs de croissance, mais ont encore affaibli l'économie socialiste, ont restreint l'utilisation et la rénovation d'autres composants, ont empêché la production, ont fait baisser la productivité, la qualité des produits et leur circulation » (Comité central du Parti à Hanoi, 2005: p.27).

Le développement de Hanoi n'a pas échappé à cet ensemble de dynamiques négatives. La croissance économique a été faible au cours de la dernière décennie. Ce qui a eu un fort impact négatif sur l'emploi et le marché du travail. Par contrecoup, l'emploi dans le secteur informel a augmenté. Selon une enquête de l'année 2009 sur le travail et l'emploi, la majorité des emplois (1,1 million) à Hanoi relèverait du secteur informel (32% de l'ensemble des emplois, correspondant à 57% de l'ensemble des emplois non agricoles) (Projet GSO/IRD-DIAL, 2010, 2010b).

En outre, dans un contexte de transition, surtout depuis les années 90, l'industrialisation et la modernisation sont devenues un slogan national, et l'urbanisation est le principal moteur du développement. Le pays connaît une urbanisation rapide. Ainsi, en 1986, on dénombrait 480 zones urbaines, 729 en 2007 et 755 en 2012 (Hoàng Cao Liêm, 2013).

Tableau 1: Le taux d'urbanisation[61] a augmenté au Vietnam pendant 1931-2013

Année	1931	1940	1951	1960	1970	1979	1989	1999	2009	2013
%	7,5	8,7	10,0	15,0	20,6	19,2	22,0	23,5	29,6	33,5

Source: Hoàng Bá Thịnh et Đoàn Thị Thanh Huyền (2013)

En 1999, les citadins représentaient 23,5% de la population nationale, puis 29,6% en 2009 et, en 2020, selon les prévisions du gouvernement vietnamien, 45% des habitants du pays demeureront en zones urbaines. Hanoi est une de deux villes (avec Ho Chi Minh-Ville) ayant le taux de croissance urbaine le plus élevé du pays. En effet, la population de Hanoi augmente rapidement, elle était de 2 millions en 1990 puis 2,67 millions en 2000, enfin, en 2009, ce furent 6,5 millions d'habitants. D'après les prévisions, en 2020, le taux d'urbanisation[62] à Hanoi atteindra environ 55-65%, un taux supérieur à toute autre ville du Vietnam (Ngô Thắng Lợi, 2013).

Conformément au sens habituel donné au terme « transition », la « transition urbaine » se définit comme le passage d'une société à dominante rurale à une société à dominante urbaine ; d'une société urbaine à dominante simple, condensée, à une société à dominante complexe, diversifiée et dynamique. En conséquence, la transition urbaine actuelle du Vietnam est non seulement un processus d'urbanisation qui touche l'ensemble

[61] Pourcentage de citadins par rapport à la population nationale
[62] Pourcentage d'habitants en zone urbaine par rapport au reste de la population de Hanoi.

du pays, mais elle entraîne aussi la modernisation des villes vietnamiennes (Phạm Thái Sơn, 2010), avec la perspective d'un Vietnam industrialisé en 2020 : l'urbanisation est un des objectifs importants de Hanoi.

L'urbanisation s'inscrit dans le plan de développement, mais elle peut être aussi une menace. En effet, les zones agricoles sont transformées en zones industrielles et commerciales, elles font place à des bâtiments, des autoroutes, etc. et l'agriculture - base traditionnelle de l'économie - n'est plus la ressource principale des agriculteurs : ces derniers sont de moins en moins nombreux à pouvoir exercer leur métier. Par conséquent, ils doivent trouver des revenus complémentaires ou changer de travail. Le secteur informel est la solution la plus simple, surtout la participation aux petits commerces (Nguyễn Duy Thắng, 2007). Actuellement, les marchands ambulants sont nombreux à Hanoi.

« Depuis 20 ans, le nombre de marchands ambulants est plus important, leurs marchandises et leurs véhicules se sont diversifiés, en plus de la palanche sur l'épaule comme auparavant, ils utilisent aussi des bicyclettes, des charrettes pour se déplacer partout en utilisant des haut-parleurs pour crier » (Nguyễn Ngọc Tiến, 2014).

« Actuellement, les marchandes/marchands ambulants sont non seulement originaires de Hanoi, mais ils viennent aussi des provinces voisines comme : Hà Tây (ancienne) Hưng Yên,… plus loin c'est Phú Thọ, Nam Định, Thanh Hoá… Ils exercent ce type de commerce pour différentes raisons : les bas revenus à la campagne, le manque de travail, le manque de terre agricole, la disparition des métiers traditionnels. Le commerce ambulant a attiré de nombreuses personnes de tous les âges ». (MFV, 2011).

Le commerce ambulant peut être un emploi temporaire, mais aussi durable. Il a un rôle important dans la création de réseaux qui fournissent des marchandises diversifiées, pratiques et moins chères dans les zones urbaines. Le commerce ambulant contribue également à améliorer les revenus et à créer des emplois. La présence de marchands ambulants a aussi été considérée comme une partie de la vie culturelle. Cependant, au-delà des avantages, le commerce ambulant comporte aussi des inconvénients, en particulier dans un contexte où Hanoi est en train de devenir une métropole moderne et intégrée au monde. Le commerce ambulant est considéré comme un signe de sous-développement et de pauvreté « une mauvaise image pour une ville en train de construire une civilisation urbaine, et donc ces vendeurs ambulants sont considérés comme un groupe marginal (défavorisé) dans les zones urbaines » (Phạm Thái Sơn, 2010). La plupart des marchands ambulants de Hanoi sont des ruraux qui ont migré vers les zones urbaines (Jensen *et alii*,

2001, 2009 ; Abrami, 1997; IFGS, 2010, FAVRI, 2013). Bien que bien préparés, les migrants rencontrent souvent des difficultés d'intégration et d'adaptation à leur nouvel environnement de travail à Hanoi (IFGS, 2010). Puis, les marchands ambulants sont montrés comme une preuve du « manque de protection étatique ; du manque de capacité à réclamer leurs droits en tant que travailleurs ; du manque de connaissances sur la santé, la loi et les services sociaux. Ils sont l'objet de préjugés de la part de certains citadins » (Giao Long, 2014). De plus, plusieurs problèmes urbains concernant les marchandes et marchands ambulants se posent tels que l'occupation de l'espace public, la sécurité d'alimentaire, la gêne à la circulation, les vagues de migration des zones rurales vers les zones urbaines, etc. Pour résoudre les problèmes liés à la présence du commerce ambulant dans la ville, les pouvoirs municipaux ont promulgué des règlements sur la gestion du commerce ambulant dans la ville. Cependant, dans les faits, ces règlements ne sont pas souvent respectés (Nguyễn Quang Thiều, 2008 ; Cling *et alii*, 2012). En effet, ils rendent plus difficiles le travail des marchandes et marchands ambulants et l'accès aux marchandises. Le sous-emploi et les inégalités sociales risquent de s'aggraver, car ces marchands et leurs familles perdent une importante source de revenus. De plus, cette situation peut entraîner des conflits sociaux, car nombre d'entre eux continuent à travailler dans des rues interdites en dépit des règlements des autorités municipales. (Lâm Vũ, 2011 ; MFV, 2011).

Conclusion de chapitre un

Nous avons vu dans ce chapitre comment le commerce ambulant avait accompagné l'histoire de Hanoi tout au long de son histoire, en dépit des importants changements politiques et socio-économiques qu'a connus le Vietnam. On peut donc voir dans ce type de commerce un héritage du commerce ancien qui, de nos jours, joue toujours un rôle important dans la vie quotidienne des Hanoïens et demeure une caractéristique culturelle de leur ville. Toutefois, le commerce ambulant a lieu désormais dans un contexte modifié par la transition urbaine que connaît Hanoi. Il pose notamment sous un jour nouveau de nombreux problèmes socio-économiques qui nécessitent d'être résolus. Ce sera l'objet des chapitres qui suivent de les mettre en évidence à partir des données d'enquête sur lesquelles repose notre recherche.

CHAPITRE DEUX : LE PROFIL DES MARCHANDS AMBULANTS

Après ce rappel de l'histoire de Hanoi et de la manière dont le commerce ambulant s'est inscrit et a évolué dans cette ville, l'objectif de ce chapitre est de dégager les principaux traits qui caractérisent les individus qui exercent aujourd'hui cette activité et leurs trajectoires.

Ainsi, sur la base des données qualitatives de nos enquêtes de 2012 à 2015 dans les deux arrondissements de Hai Bà Trưng et Cầu Giấy, nous présenterons d'abord le profil général des marchandes et marchands ambulants actuels à Hanoi. Afin de saisir leurs caractéristiques de façon plus détaillée, nous retiendrons ensuite des exemples illustratifs qui témoignent de la diversité des marchands hanoïens et de marchands provinciaux.

1. Le profil général des marchands ambulants dans la capitale

1.1. Qui sont les marchands ambulants ?

a. Premier aperçu de leurs caractéristiques sociodémographiques

Il semble qu'il n'ait jamais été possible de recenser l'ensemble de la population que l'on appelle « les marchands ambulants » qui pratiquent le commerce ambulant à Hanoi. Dans le cadre des deux arrondissements étudiés, ils sont vendeuses/ vendeurs ambulants, acheteuses/ acheteurs ambulants et prestataires ambulants de services.

Les vendeuses ambulantes à proprement parler constituent le groupe le plus important dans le commerce ambulant. Elles font de la vente de fruits et légumes, de mets cuisinés, de rafraîchissements, de vêtements, d'étoffes et de chaussures, de « Hàng xén » (petits objets du quotidien), de journaux et de disques CD/DVD, de jouets, de tickets de tombola, de fleurs, de plantes et de poissons ornementaux, d'articles en plastique (seaux, bassines, tasses, vases, boîtes, etc.) et en céramique (pots, théières, tasses, plateaux, vases, etc.), etc.

Les acheteuses ambulantes (et récupérateurs) dénommés en vietnamien « *Đồng nát/ Ve chai/ Thu mua phế liệu* » sont les personnes qui passent dans les maisons pour acheter à bas prix les déchets de plastique, de cuivre, de ferraille, d'aluminium, les papiers et objets électriques usagés, pour les revendre aux grossistes.

Les prestataires ambulants de services sont quant à eux rémouleurs de couteaux/ciseaux, serruriers, cireurs de chaussures, ils peuvent aussi plastifier des documents, vendre des « Tò he » (petites figurines en pâte de riz), qui sont des jouets pour enfants au modelage *très coloré (*animaux, fleurs, personnages de film d'animation, héros, fruits, etc.) et qui sont fabriqués à la demande du client.

On constate à l'œil nu la prédominance des femmes dans le commerce ambulant en circulant dans les rues de Hanoi, surtout dans le sous-groupe de la vente ambulante. On voit souvent dans ce métier des femmes qui marchent à pied avec une palanche et deux paniers. Par contraste, les hommes se déplacent et transportent la marchandise à vélo. Ceci peut s'expliquer par le fait que les objets électriquFes sont lourds et ne conviennent pas à la palanche. Avec la palanche, les femmes sont donc plus aptes que les hommes à faire du porte-à-porte ou à passer dans les petites ruelles pour chercher des clients. Certaines femmes utilisent néanmoins le vélo, avec lequel il est bien entendu plus difficile d'approcher des clients qu'avec la palanche. Dans le métier des acheteuses et acheteurs ambulants, il y a une différence de genre dans ce métier, les hommes achètent toujours des objets électriques et les femmes achètent tous les autres produits. Un acheteur ambulant a dit :

« Pour pouvoir acheter des objets électriques, on doit avoir un peu de connaissances en électricité et c'est difficile de connaître tous les objets électriques. Alors, ce métier est assez complexe, dans mon village les femmes ne le font pas »

(Homme, 28 ans, acheteur d'objets usagés d'électricité, Nam Định)

En ce qui concerne les prestataires de services, les rémouleurs de couteaux/ciseaux, les serruriers sont toujours hommes. Auparavant, le métier de cireur de chaussures était réservé aux hommes, mais maintenant il y a aussi quelques femmes. Les prestataires/vendeurs de figurines « Tò he » peuvent être des hommes ou des femmes, mais l'auteur a observé que la plupart sont des hommes. C'est un métier traditionnel du village Xuân La - commune de Phượng Dực - district de Phú Xuyên - Hanoi, où les villageois se forment mutuellement, ils apprennent cet art seulement à leur fils et leur belle-fille, c'est une règle du village (Vietnamplus, 2010).

L'ensemble des marchands ambulants que nous avons interrogés fait partie de l'ethnie majoritaire des Kinh[63], aucun d'entre eux ne provenait d'une ethnie minoritaire[64]. L'âge des marchandes et marchands ambulants est varié : jeunes, moyennement âgés et âgé. Pourtant, selon des marchands ambulants, il y a plus de personnes d'âge moyen et âgé que de jeunes ou de personnes d'âge mûr dans le commerce ambulant, parce que cette dernière catégorie a plus d'occasion de choix de travail, surtout dans le contexte des zones rurales, où les gens ont un faible niveau d'étude. Les jeunes ont l'avantage de la santé et bénéficient aussi de niveau d'étude plus élevé par rapport à la génération précédente. La plupart des marchands ambulants (45/55 personnes) ont au plus un niveau d'étude secondaire.

b. Le lieu d'habitation, la migration interne et la situation de famille

Nos entretiens aléatoires avec des marchandes et marchands ambulants dans différents lieux des deux arrondissements précités ont montré que ceux qui sont originaires de Hanoi (14 marchands sont hanoïens) sont moins nombreux que ceux qui sont issus de provinces (41 marchands sont provinciaux).

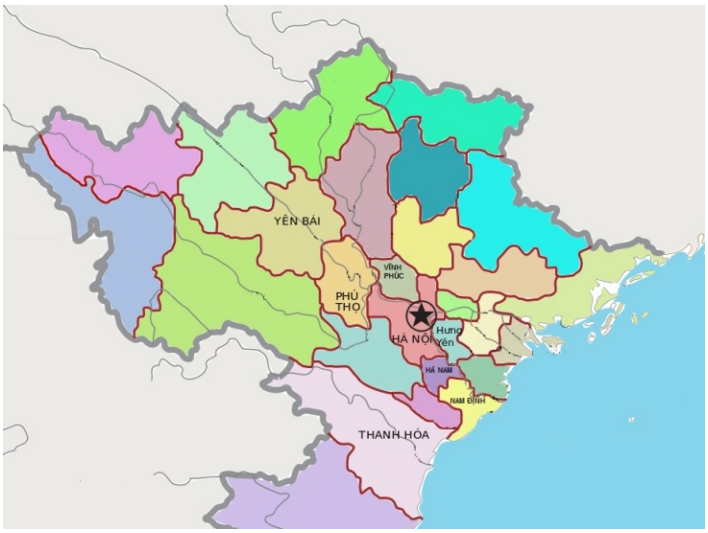
12/14 des marchands hanoïens vivent dans des zones rurales de Hanoi, dans ses banlieues et la province de Hà Tây (qui, absorbée par Hanoi en 2008, en fait maintenant partie intégrante).

Quant aux marchands provinciaux, ils viennent des provinces voisines de Hanoi telles que Nam Định (15 personnes), Hưng Yên (9 personnes), Thanh Hóa (9 personnes), Vĩnh Phúc (4 personnes), Hà Nam (2 personnes), Phú Thọ (1 personne) et Yên Bái (1 personne). Tous ces marchands ambulants sont d'origine rurale.

[63] Ethnie principale qui représente environ 86% de la population du Vietnam.

[64] À Hanoi, il y a de 37 ethnies minoritaires qui sont au nombre de 68.000 personnes soit 0,9% de la population de la capitale de Hanoi (VOV, 2014).

Figure 7 : Les lieux d'habitation des marchands provinciaux

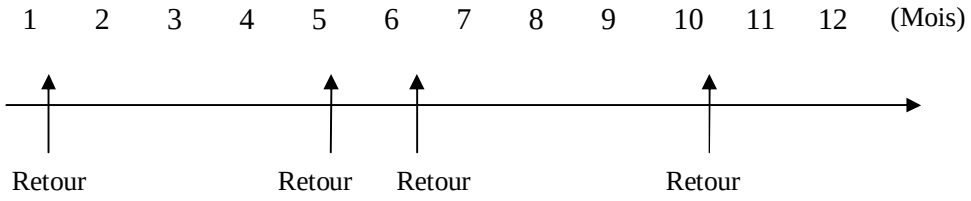


Source : https://vi.wikipedia.org. Réalisation : l'auteur (2016)

La plupart des marchands provinciaux (39/41) sont des migrants pendulaires ou saisonniers. La *migration pendulaire* (en vietnamien : di dân con lắc) signifie que les marchands quittent leur province pour venir faire du commerce ambulant à Hanoi. Ainsi ils doivent y loger pour une durée de plusieurs jours, semaines, mois ou années. *La migration saisonnière* (di dân mùa vụ) peut être considérée comme un type de migration pendulaire, mais elle a lieu uniquement aux périodes où le cycle des activités agricoles le permet ou quelquefois en période de fêtes. Par rapport à la migration saisonnière, la migration pendulaire a lieu n'importe quand dans l'année.

Voici par exemple (graphique 5) le cycle d'une migration saisonnière d'un marchand ambulant : il loge à Hanoi pour travailler et rentre régulièrement chez lui à la campagne pour les activités agricoles. Il rentre toujours au mois de janvier planter le riz et en mai pour la récolte, c'est la saison d'hiver-printemps du riz. De même il rentre toujours pour la saison du riz d'été-automne, en juin pour le planter et en octobre pour la récolte.

Graphique 5 : Les retours d'un marchand ambulant en fonction de ses activités agricoles



2/41 marchands provinciaux et 9/14 marchands hanoïens font l'aller-retour chaque jour de leur province/district jusqu'au centre de Hanoi le matin, et du centre de Hanoi jusqu'à leur province/district le soir. Ceci peut s'expliquer par la courte distance géographique. Pourtant, dans quelques cas, l'aller-retour dans la journée dépend aussi des habitudes du village ou de la situation personnelle.

« Je n'aime pas loger en dehors de chez moi, même si j'habite à 30 km du centre de Hanoi. Je connais plusieurs personnes qui y logent pour des raisons pratiques même si elles habitent plus près du centre que moi. Ces personnes viennent du district de Hoài Đức ou de la province de Hưng Yên. Mais personne de mon village ne loge à Hanoi, même si on est femme de ménage à domicile[65]*, on rentre tous les soirs, c'est une habitude, c'est comme ça »*

(Femme, 41 ans, vendeuse de cannes à sucre, Thanh Oai - Hanoi)

« Je ne peux pas loger à Hanoi, car c'est moi qui dois éduquer mes enfants, sinon leur éducation laissera à désirer. Leurs grands-parents peuvent seulement leur donner à manger. Ils les dorlotent beaucoup, mes enfants n'obéissent donc pas souvent à leurs grands-parents. Si je crie, ils ont peur et m'obéissent immédiatement. Maintenant que les enfants sortent, ils peuvent avoir de mauvaises fréquentations. Pour leur éducation, j'ai le rôle principal, mon époux a un rôle secondaire »

(Femme, 29 ans, vendeuse d'ananas, Đan Phượng - Hanoi)

3/14 des marchands hanoïens sont des migrants pendulaires. Ils se déplacent de la banlieue/du district au centre ville et doivent se loger pour exercer leur travail plus commodément. C'est donc une forme de migration à faible distance, au sein de la capitale, Hanoi.

La plupart de ces migrants/migrantes (39 provinciaux et 3 hanoïens) sont mariés (40/42 parmi eux, dont 3 veufs ou séparés). Parmi ces 40 migrantes/migrants mariés, 31 viennent seuls à Hanoi, leur époux/épouse reste à la maison pour faire de la culture, de l'élevage et s'occuper des enfants, 6 viennent à Hanoi avec leur épouse/époux pour travailler ensemble (dans le même métier ou un métier différent) et 3 viennent avec leur famille (leurs enfants ou leurs parents). Les migrants qui sont seuls louent souvent une place dans des logements collectifs (5, 10, 20 personnes dans une grande chambre) pour économiser de l'argent. Le loyer se paye au mois ou à la semaine.

[65] A Hanoi, la femme de ménage vit souvent sous le même toit que son patron.

La plupart de ces migrants ne s'occupent pas de la procédure d'enregistrement. *« Quand je loue un logement, je donne ma carte d'identité au propriétaire, je pense que ça suffit »* a souvent été leur réponse quand ils ont été interrogés à ce sujet. D'après le Droit de résidence de 2006[66], il existe quatre types de permis ou statuts de l'état civil pour un individu (ou un ménage) dans une zone urbaine au Vietnam:

Le statut KT1 concerne les habitants qui résident longtemps à l'adresse à laquelle a été établi leur livret de famille (en vietnamien : sổ hộ khẩu).

Le statut KT2 concerne les habitants qui ont un livret de famille d'un arrondissement/district mais qui résident temporairement au titre de long séjour dans un autre arrondissement/district dans la même ville/province.

Le statut KT3 concerne les habitants qui ont un livret de famille d'une ville/province, mais ils résident temporairement au titre de long séjour dans une autre ville/province du même pays (le Vietnam).

Le statut KT4 est semblable au statut KT3, mais les habitants résident temporairement au titre de court séjour.

Les marchands ambulants provinciaux relèvent ainsi de la catégorie KT3 ou KT4. D'après les dispositions de ce droit de résidence, ils doivent aller à la police du quartier où ils logent pour accomplir la procédure d'enregistrement de séjour temporaire, ils doivent avoir non seulement une carte d'identité, mais aussi d'autres documents. En ne respectant pas la procédure, ils encourent des amendes[67] et rendent le contrôle des migrations internes à Hanoi difficile.

La plupart des marchands ambulants (33/55) n'arrêtent pas leurs activités agricoles dans leur village. La combinaison entre le commerce ambulant et l'agriculture leur permet d'améliorer leurs revenus pour une vie correcte.

[66] Assemblée nationale du Vietnam, 2006, Droit de résidence (Luật cư trú), Droit N° 81/2006/QH11.

[67] En cas de violation des règlements sur l'enregistrement du titre de séjour sera appliquée la sanction prévue à l'Article 8, Décret N° 167/2013/NĐ-CP du gouvernement vietnamien.

"C'est une combinaison essentielle, je travaille aussi comme agriculteur, je cultive le riz. Il faut combiner les deux, sinon nous aurions faim. Pendant la période non agricole, la vente de « Tò he » (figurines colorées en pâte de riz), est mon revenu principal ».

(Homme, 25 ans, vendeur de « Tò he », Phú Xuyên - Hanoi)

« Je rentre souvent chez moi à la campagne pour aller chercher le riz, les légumes, les poulets, les œufs que je ramène ensuite à Hanoi. Tous les produits sont bios. Ils sont bons et moins chers. J'emporte toujours mon déjeuner parce que je n'ai pas assez d'argent pour manger dans les restaurants. Je ne peux pas non plus manger les plats des petits restaurants « poussières » (quán bụi), ils sont abordables, mais pas bons »

(Femme, 46 ans, acheteuse ambulante, Nam Định)

Certains marchands n'ont plus d'activités agricoles, mais ils ont des terres agricoles. Ils confient leur exploitation à leur époux/épouse ou aux autres membres de leur famille pour qu'ils remplissent les obligations du code rural auprès de la commune si besoin. Il s'agit notamment du paiement des impôts ou des dépenses pour l'entretien des canaux, etc.

Le modèle « ly hương - bất ly nông » (quitter le village natal sans quitter l'agriculture) est donc très populaire chez les marchands migrants, mais cela va à l'encontre des orientations politiques nationales, de créer de bons emplois à la campagne pour que les populations rurales puissent quitter l'agriculture, sans quitter le village natal (modèle « ly nông - bất ly hương »).

1.2. Les raisons pour devenir marchand (e) ambulant (e)

49/55 des marchands ambulants avec lesquels l'auteur a eu un entretien avaient exercé avant un autre métier. La plupart d'entre eux étaient agriculteurs. Certains d'entre eux pratiquaient également des travaux d'appoint comme la vannerie, le tissage, la broderie, la distillation d'alcool, etc. ou ils étaient ouvriers, conducteurs, fabricants de briques, de béton.

Ils sont devenus marchands ambulants à Hanoi, car ***l'agriculture et les travaux d'appoint leur procuraient un revenu trop bas***. *« En restant à la campagne, on n'aurait pas eu grand-chose à manger, il a donc fallu aller à Hanoi »* ou : « *l'agriculture ne suffit pas pour que je gagne ma vie et que je paye les études de mes enfants, je suis obligé de*

faire du commerce ambulant », etc. Ce sont souvent les premières réponses de plusieurs marchands ambulants d'origine paysanne.

Madame Xuân, paysanne, 48 ans, habite dans la province de Hưng Yên. Il y a 5 personnes dans sa famille : elle, 3 enfants et son époux. Ils possèdent 3 600 m^2 de rizière. A chaque récolte, sa famille dispose d'1 tonne de riz qui est commercialisée pour 5 000 000 dongs (environ 200 euros). Sachant qu'il y a deux récoltes par an, ils gagnent 10 000 000 dongs (environ 400 euros), après la déduction des dépenses (engrais, pesticides, location des machines de riziculture, location de main-d'œuvre), les bénéfices de la riziculture sont d'environ 5 000 000 dongs par an (environ 200 euros). Il faut noter que ce niveau de bénéfices n'est obtenu que dans les cas de bonnes récoltes ; sinon, les bénéfices sont plus bas. Sa famille a également 1 400 m^2 d'étangs exploités en pisciculture. Ils rapportent 13 000 000 dongs par an (environ 520 euros). Après déduction des dépenses (comme les alevins : 5 000 000 dongs, et les autres dépenses), les bénéficies de la pisciculture sont d'environ 6 500 000 dongs par an (environ 260 euros). D'après elle, tous les bénéfices de l'agriculture et de l'élevage sont très bas et ces travaux sont durs. Ces bénéfices ne permettent pas à sa famille d'avoir une vie correcte. Alors, il a fallu trouver une solution pour la subsistance. Elle a décidé de devenir migrante saisonnière à Hanoi et suite au conseil de sa sœur, elle a choisi la vente ambulante de légumes. Il y a beaucoup d'emplois féminins dans le secteur informel à Hanoi comme : la vente dans les magasins, l'aide à domicile, le service dans le restaurant, bar, etc. Mais, ces travaux exigent que la migration s'effectue sur une durée longue et parfois de façon permanente. La vente ambulante ne fonctionne pas comme cela et c'est pourquoi elle attire beaucoup de femmes mariées comme elle qui veulent migrer d'une façon saisonnière et préserver leur identité rurale.

Maintenant, ses deux enfants sont devenus adultes et ont quitté la famille, mais il y a encore 3 personnes dans sa famille. Son époux reste à la maison pour s'occuper de l'agriculture et de l'étang piscicole. Comme on peut le voir sur le Tableau 2 suivant, si Mme Xuân ne fait pas de commerce ambulant, il n'y aurait pas assez d'argent pour les études de son enfant.

Tableau 2: Les bénéfices et les dépenses de la famille de Madame Xuân

Bénéfices (par mois)	Dépenses (par mois)
Le riz : 417 000 dongs L'élevage des volailles : 0 dong (entièrement consacré à la nourriture des producteurs) Les poissons : 542 000 dongs La vente ambulante : 3 000 000 dongs	La nourriture de son époux : 200 000 dongs Les charges : 200 000 dongs Les activités du village (mariages, funérailles, anniversaires de décès, fêtes de village, etc.) : 300 000 dongs Les frais scolaires, la nourriture, le logement (pour son plus jeune enfant - étudiant à Hanoi) : 2 000 000 dongs
Total : 3 959 000 dongs (environ 158 euros)	Total : 2 700 000 dongs (environ 108 euros)

Le tableau 2 montre aussi que même si la famille de Madame Xuân a plusieurs terres agricoles (y compris l'étang piscicole), les bénéficies qu'elle tire de l'agriculture et de la pisciculture sont très bas. Alors, les familles paysannes qui manquent des terres agricoles à cause de la réalisation de projets d'urbanisation, sont bien sûr obligées de migrer dans les villes pour gagner leur vie lorsqu'il n'y a pas d'autres moyens de vivre dans leur village.

Il y a des éléments de réflexion à avoir sur les marchands ambulants à Hanoi actuellement en regardant ce qui s'est passé en France au XIXe siècle, comme Gérard Noiriel l'a décrit dans l'ouvrage « Les ouvriers dans la société française ». L'industrialisation y a été lente et les paysans sont restés très longtemps accrochés à leurs terres (de petite taille, mais dont ils étaient souvent devenus propriétaires après la Révolution française). Comme ils étaient très pauvres et qu'ils avaient besoin d'argent, ils étaient obligés, pour pouvoir se maintenir dans les campagnes, de recourir :

- à la pluri-activité (plusieurs métiers; Paysans-Artisans-Ouvriers)

- aux migrations saisonnières ou temporaires

- à la complémentarité des tâches entre époux

Bergeron parle d'une : « indéniable obstination à prolonger l'existence d'un certain genre de vie jusqu'aux limites du supportable par attachement à l'autonomie individuelle et

familiale, par refus de la ville et de l'usine, par fierté de petit propriétaire »[68]. Les revenus qu'ils touchaient grâce à leurs activités extra-rurales étaient très faibles. Elles ne permettaient de vivre que parce qu'elles constituaient un revenu complémentaire aux activités agricoles.

La situation actuelle des paysans vietnamiens a des caractéristiques similaires avec celle des paysans français au XIXe siècle. Les paysans doivent recourir à la pluri-activité, selon plusieurs marchands ambulants que nous avons entendus en entretiens : dans leur famille, il existe plusieurs activités, l'épouse est vendeuse ambulante, son époux est maçon et tous les deux font de l'agriculture en même temps, ou une personne est à la fois vendeur ambulant - agriculteur - artisan, etc. Les migrations temporaires/saisonnières ou pendulaires ont été présentées dans la partie (1.1) ci-dessus. La complémentarité des tâches entre époux est très claire dans les cas des marchands ambulants à Hanoi. Si l'épouse part à Hanoi pour faire du commerce ambulant, son époux restera à la maison pour cultiver la terre et s'occuper des enfants ; ce qui peut peut-être être considéré comme une régulation/un changement de rôle social quand on sait que dans la société vietnamienne, le rôle des soins aux enfants dispensés par les femmes est souvent plus important que celui des hommes.

Il y a une caractéristique qui fait que les paysans vietnamiens diffèrent des paysans français au XIXe siècle : les revenus des activités extra-rurales (ici le commerce ambulant) deviennent un revenu principal plutôt que complémentaire par rapport aux activités agricoles. Par contre, l'agriculture procure des revenus très bas, le cas de Madame Xuân en est un exemple. Pourtant, les paysans ne veulent jamais l'abandonner parce qu'ils considèrent qu'elle est l'assurance d'avoir de la nourriture. Souvent, la combinaison des deux sources de revenus (l'agriculture pour la nourriture et le commerce ambulant ou les autres activités pour l'argent) suffit aux besoins de la famille paysanne.

À côté de la grande question concernant l'agriculture, il y a également d'autres raisons qui amènent les individus à s'insérer dans le commerce ambulant. En effet, certaines personnes ont perdu leur travail à cause ***du « gel » du marché immobilier*** et de ***la***

[68] Bergeron L., L'industrialisation de la France au XIXème siècle, Hatier, 1979, p. 23.

crise économique mondiale des années 2008 (qui a limité les exportations sur les grands marchés). L'histoire de ces marchands ambulants permet d'illustrer ces propos :

- Un homme, de 34 ans, vend des fruits de manière provisoire. Son dernier travail était la fabrication du béton. Il a changé de travail suite à la récession du marché de la construction à partir de 2010. La vente ambulante est différente des autres travaux, elle lui procure des bénéfices immédiats chaque jour. C'est pour cela qu'il exerce cette activité en cette période de difficultés pour le secteur du bâtiment.

- Une femme, de 32 ans, vend de la «Tào phớ» » (une soupe de soja). Avant, elle travaillait dans une entreprise artisanale qui exportait une partie de ses produits. À cause de la récession économique en 2008, elle a été licenciée. Elle a appris le métier traditionnel avec son beau-père et aujourd'hui elle est marchande ambulante.

  (On reviendra sur ces deux marchands dans la partie 2- des profils représentatifs)

Les politiques menées dans les villages de métiers traditionnels ont eu des conséquences similaires. Le village Bình Đà - commune de Binh Minh - district de Thanh Oai – Hanoi, en est un exemple. Ce village était célèbre dans le pays pour la fabrication des pétards. En 1990, l'État a promulgué l'interdiction de tirer des pétards dans le pays et ce village n'en a plus fabriqué. Pour survivre, les villageois ont dû se reconvertir, la plupart d'entre eux sont devenus marchands ambulants à Hanoi.

« En raison de mon métier d'appoint, j'ai arrêté plus tôt mes études, après le collège. Tous les villageois fabriquaient des pétards ici, mais depuis leur interdiction nous sommes tous au chômage. La plupart de femmes font le commerce ambulant à Hanoi ».

(Femme, 1971, vente de cannes à sucre).

Néanmoins, les villages de métier traditionnels jouent un rôle important dans l'économie et la culture du Vietnam ; par conséquent depuis quelques années le gouvernement soutient leurs activités afin de les sauvegarder et de favoriser leur développement. Plusieurs villages de métier ont ainsi été rétablis et leurs produits se vendent à Hanoi. Ces mesures favorisent aussi le commerce ambulant de produits artisanaux, tels que la céramique du village de Bát Tràng - district de Gia Lâm - Hanoi et le modelage « Tò he » du village de Xuân La.

La plupart des marchands ambulants ont mentionné des raisons économiques. Pourtant, ces raisons ne suffisent pas pour expliquer à elles seules leur choix de ce métier. En effet, malgré le fait que le commerce ambulant soit souvent considéré comme un travail de subsistance, on le choisit parce qu'il procure de ***l'autonomie dans l'emploi***. Cela permet aux marchands ambulants de concilier vie de famille et vie professionnelle et aux agriculteurs de se maintenir dans leurs activités. Par exemple, la vente ambulante intéresse bien les femmes en milieu rural qui veulent avoir le temps de s'occuper des enfants et des travaux agricoles y compris l'élevage.

« Après mon mariage, la vie est devenue plus complexe, je dois participer à plusieurs activités familiales, des activtés sociales avec des proches, ainsi qu'aux activités du village. Alors, j'étais contrainte de demander plus de congés, mais cela était difficile. Quand je m'absentais, les travaux des autres en pâtissaient. Je devais dessiner et décorer des produits céramiques avant cuisson au four. Je devais faire environ 140-150 exemplaires par fournée. Je ne pouvais pas demander d'aide, car ce n'est pas tout le monde qui est capable de dessiner. Je me sentais contrainte. J'ai décidé d'arrêter mon travail dans l'atelier de céramique bien que j'adore dessiner.

Quand je suis devenue vendeuse ambulante, j'ai eu de l'autonomie et de la liberté. Par exemple si je suis occupée pendant 5 jours, je peux arrêter de travailler. Même s'il n'y a pas de revenus, je peux réaliser ce que je veux. Avant, plusieurs fois, je ne pouvais pas faire ce que je voulais et en même temps mon patron n'était pas content de moi. Quelquefois, le patron me pressait dans le travail pour compenser le temps de mon absence. Je suis très susceptible. Ce métier me procure l'autonomie, mais c'est plus dur, car je dois m'occuper de tout »

(Femme 34 ans, vendeuse de plantes ornementales, Văn Giang - Hưng Yên)

« J'ai choisi ce métier, car on est indépendant. Je ne dépends de personne, je travaille comme je veux. Dans le commerce ambulant, je peux rentrer immédiatement si les enfants sont malades, s'il y a des travaux agricoles à faire, un mariage à organiser, des funérailles, ou d'autres obligations familiales. Dans les entreprises, les sociétés, c'est différent. »

(Homme, 28 ans, vendeur de fruits, Ba Vì - Hanoi).

Ensuite, il faut aussi souligner ***la diversité et la souplesse du commerce ambulant***. Il y a beaucoup de types de métiers dans le commerce ambulant. Les personnes peuvent

aussi choisir une activité en fonction de leurs capacités, de leur état de santé, du capital qu'elles peuvent y mettre, du temps dont elles disposent, etc. Les emplois dans le commerce ambulant sont souvent simples et ne nécessitent pas un bon niveau d'étude ni de compétences particulières.

« De fait, cette vente ambulante ne demande que d'être présente sur le bas-côté de la route, elle ne nécessite pas d'être en bonne santé physique comme dans les autres emplois. Alors, même si on est en mauvaise condition physique on peut faire du commerce ambulant, mais une bonne communication avec les clients est essentielle »

(Homme, 30 ans, vendeur de fruits, Đan Phượng - Hanoi)

« Je ne peux pas trouver de meilleur emploi, je n'ai pas de diplôme professionnel. De plus, ma santé est mauvaise, je ne peux pas faire les travaux pénibles, la vente ambulante est plus facile pour moi »

(Femme, 44 ans, vendeuse de goyaves, Hoài Đức - Hanoi)

« Dans mon village, il n'y a pas de travail, je dois faire de la vente ambulante. Les patates douces et le manioc ne s'abîment pas rapidement comme les fruits et ne nécessitent pas un investissement important. Je n'ai donc pas peur des pertes comme avec la vente de fruits »

(Femme, 60 ans, vendeuse de patates douces et de manioc, Phú Thọ)

« Mon métier est indépendant, il n'y a pas de contraintes, je décide de mes horaires de travail. Je peux donc m'organiser pour faire d'autres travaux en même temps, comme des ménages dans les bureaux ou chez des particuliers. De plus, dans la vente ambulante on est souvent l'objet de la répression des policiers, mais ce métier de récupération d'objets usagés "đồng nát" est tranquille »

(Acheteuse ambulante, 46 ans, Nam Định)

Il ne ressemble pas aux travaux salariés, car le commerce ambulant rapporte de ***l'argent immédiatement*** plutôt qu'à la fin du mois.

« *Avant de faire du commerce ambulant, j'ai fait beaucoup de métiers, mais le salaire était bas et je n'avais pas d'autonomie. Avec la crise économique, l'employeur a rencontré aussi des difficultés pour me payer, à ce moment les charges, l'électricité, l'eau,*

l'essence, le logement, etc. ont augmenté très rapidement. J'ai dû faire du commerce ambulant, ce travail est moins contraignant, ses revenus sont meilleurs. Si je suis employé, je ne peux que recevoir un salaire à la fin du mois. Alors, avec quel argent payer l'essence, le logement, la nourriture, etc ? Cela est fatigant »

(Vendeur de pêches, 23 ans, Thanh Hoá)

Enfin, en plus des raisons ci-dessus, il faut également aborder ***le rôle du lien social*** qui a un rôle important dans tout le parcours du métier de marchand ambulant. Il ressort des entretiens que d'abord, une personne participe au commerce ambulant suite aux conseils ou aux incitations des membres de sa famille et de son village. Puis, dans la pratique des activités à Hanoi, ces réseaux sociaux continuent d'aider les nouveaux pour connaître les stratégies de commerce, les espaces de travail ou les logements, etc. C'est assez populaire, les marchands ambulants habitent ensemble pour s'entraider dans le travail et dans la vie quotidienne.

Voici les témoignages d'un homme puis d'une femme qui illustrent l'influence des communautés rurales dans le choix des marchandises et le modèle de migration.

« J'ai vendu des glaces, mais ce n'était pas vraiment mon choix, mais celui des gens de mon village, à cette période la presque totalité d'entre eux vendait des glaces »

(Homme, 1979, cireur des chaussures, Thanh Tri - Hanoi)

« Tous les villageois agissent selon le même modèle, partir le matin et rentrer le soir, sans distinction de métier, la distance n'a pas d'importance ; beaucoup d'autres membres du village sont plus près de Hanoi par rapport à nous et ils pourraient se loger sur place, mais personne ne fait ça dans mon village et ce depuis toujours »

(Femme, 1971, vendeuse de cannes à sucre, Thanh Oai - Hanoi).

Donc, si on récapitule les facteurs qui poussent les individus à s'insérer dans le commerce ambulant à Hanoi, on a d'une part les éléments du contexte social : la faible rentabilité de l'agriculture (son influence est la plus forte), la crise économique, les politiques publiques concernant les métiers et le lien social ; d'autre part, les facteurs incitatifs liés aux caractéristiques du commerce ambulant que sont l'autonomie, la souplesse et l'argent « frais ».

2. Quelques profils illustratifs des marchands ambulants à Hanoi

Parmi les 55 marchands ambulants interrogés dans les deux arrondissements Hai Bà Trưng et Cầu Giấy, 14 d'entre eux sont hanoïens. Nous allons présenter maintenant 4 profils typiques parmi les 14 hanoïens et 8 profils parmi les 41 provinciaux. A travers les descriptions des trajectoires, des activités et de leur environnement, ces exemples aident mieux à comprendre les motivations, les contraintes et les stratégies des marchands ambulants pour les gérer.

2.1. Les marchands hanoïens

2.1.1. Une vendeuse de soupe « Tào phớ »[69], 32 ans, à la fois fabricante et vendeuse.

Sa famille comprend 6 personnes : elle-même, son époux, son beau-père, sa belle-sœur et ses deux enfants (une fille de 5 ans et un fils de 3 ans).

Elle est née dans une famille agricole du village de Phú Phương - district de Ba Vì - Hanoi, loin du centre de Hanoi, à environ 70 km. Elle est la deuxième de 4 enfants. Elle a dû arrêter ses études pour des raisons économiques après le certificat de l'école primaire[70] pour devenir artisane. Elle fabriquait les « Nón », des chapeaux coniques[71], à domicile. C'est un métier traditionnel de son village où l'on pratique souvent aussi la riziculture pour avoir des revenus suffisants. A 15 ans, elle est partie à Hanoi pour gagner plus d'argent et enrichir ses connaissances sociales. Elle a travaillé quelques mois comme serveuse dans un petit restaurant, mais ce métier était trop dur pour son âge. Elle a ensuite trouvé un travail de femme de ménage et a travaillé plusieurs années pour différents employeurs. A 22 ans, grâce à ses relations, elle est devenue ouvrière dans une entreprise publique de chaussures à Thụy Khuê à Hanoi. Elle a aimé ce nouveau travail parce qu'elle bénéficiait de la sécurité sociale et que la réglementation du travail était claire. Elle y a travaillé 5 ans et a toujours envoyé son salaire à sa famille pour la soutenir. Dynamique et ambitieuse, elle a de nouveau changé d'emploi pour gagner plus d'argent et améliorer ses conditions de travail. Elle a ainsi travaillé dans une entreprise privée d'art artisanal, exportatrice de produits à l'étranger. En 2008, elle s'est mariée et est venue habiter chez son mari dans

[69] La soupe deTofu (la sauce sucrée au gingembre et le tofu)

[70] L'enseignement général au Vietnam, de 6 à 18 ans, est scindé en trois parties : le primaire, cinq années d'études (classes 1 à 5) ; le secondaire inférieur, quatre années d'études (classes 6 à 9) et le secondaire supérieur, trois années d'études (classes 10 à 12), conduisant au baccalauréat.

[71] Le chapeau conique a une armature en bambou recouverte de feuilles de latanier.

l'arrondissement de Cầu Giấy. La même année, avec la crise économique son entreprise a licencié 500 ouvriers dont elle. Comme elle était enceinte de 2 mois, elle a ouvert un petit magasin de produits alimentaires secs devant chez elle pour pouvoir s'occuper aussi de son bébé. Son beau-père lui a également enseigné comment se prépare la soupe « Tào phớ », métier traditionnel de son village An Phu. Ainsi, elle vendait le « Tào phớ » et d'autres produits alimentaires. Mais son voisin vendait aussi du « Tào phớ » depuis longtemps dans un petit restaurant à côté de sa maison. Pour éviter la concurrence, elle a décidé de devenir vendeuse ambulante de « Tào phớ ». Aujourd'hui, elle est à la fois fabricante et vendeuse. C'est le travail qu'elle préfère, car elle est autonome et gagne suffisamment sa vie.

« *Être vendeuse ambulante est le mieux, car on est indépendant. Mes enfants sont petits, ils tombent malades parfois et je dois prendre des congés. Si j'étais ouvrière, ce ne serait pas possible. Avec ce travail, je peux m'arrêter n'importe quand pour m'occuper de mes petits enfants [….]. Je suis mon propre patron, je pourrais même réprimander les clients s'ils n'étaient pas corrects […]. Mes revenus sont plus élevés que ceux de mon mari qui est gardien dans des immeubles publics*».

Elle pense que la vente ambulante est plus dure que la vente fixe. Mais elle lui permet d'aller au-devant des clients et de diminuer ses charges. Au moment de l'enquête, elle exerçait ce métier depuis 6 ans.

2.1.2. Une vendeuse ambulante de canne à sucre et de légumes également agricultrice

Elle a 41 ans, habite à la commune de Cao Viên - district de Thanh Oai - Hanoi.

Sixième enfant sur sept d'une famille d'agriculteurs, elle a gardé des buffles après l'école et fabriquait des chapeaux coniques dès l'enfance. Bien que sa famille soit pauvre, ses parents ont toujours encouragé leurs enfants à aller à l'école. Pourtant, elle a arrêté ses études au collège, c'était comme ça pour tout le monde dans son village. Comme les autres, elle a été agricultrice et fabriquait des chapeaux coniques pour les magasins de l'État. Un jour, les villageois se sont aperçus que la fabrication des pétards procurerait plus de revenus. Ils ont donc appris ce métier dans le village voisin (village de Bình Đà - commune de Binh Minh) et à partir de là, ils ont fabriqué des pétards pour plusieurs entreprises de la région du Nord. Comme tous les villageois, elle a pratiqué cette activité

pour gagner sa vie. En 1994, le gouvernement a émis une nouvelle directive[72] qui en a interdit la production, le commerce et l'utilisation des pétards. Pour les villageois cela signifiait être au chômage, et les revenus agricoles étant insuffisants, chacun devait désormais chercher un autre emploi. Elle a appris la broderie et est devenue employée dans une entreprise privée. En 1997, elle a épousé un villageois qui était charpentier. Après avoir été brodeuse 2 ans et demi, elle a trouvé que ses revenus étaient trop bas et a suivi des villageoises pour faire de la vente ambulante de légumes dans le centre-ville.

« Le métier de brodeuse a une bonne image, mais il ne rapporte pas assez d'argent, alors j'ai eu envie de changer. J'ai suivi mes amies du village pour faire de la vente ambulante à Hanoi ».

Depuis quelques années, le métier de charpentier de son mari n'est plus rentable. Il a arrêté ce travail pour rester à la maison afin d'élever des porcs, planter des légumes et s'occuper des enfants. Quant à elle, chaque jour, il lui faut 1 heure pour rejoindre le centre de Hanoi en moto. Elle laisse la moto au service de gardiennage. Ensuite, elle prend sa palanche pour circuler et vendre les marchandises achetées sur les marchés en gros ou de sa propre production, comme les légumes. En fonction des saisons, elle vend aussi des fruits. Ses bénéfices sont les principales ressources de sa famille. À la fin de la journée, avant de rentrer à la maison, elle collecte les déchets alimentaires des habitants et des petits restaurants pour ses porcs. Elle est vendeuse ambulante depuis 7 ans et est aussi encore agricultrice. Elle arrête la vente ambulante 2 à 4 jours pendant la saison du riz (2 fois par an) et celle des légumes (1 fois par an).

2.1.3. Un vendeur de « Tò he », « héritier » du métier traditionnel du village.

Âgé de 25 ans, Đều est né et habite dans le village artisanal de Xuân La, district de Phú Xuyên - Hà Nội. Ce village est réputé depuis longtemps pour les figurines « Tò he ». Autrefois, les « Tò he » des villageois de Xuân La étaient tellement célèbres que tout le monde pouvait vivre de leur fabrication et de leur vente. Pourtant, il y a une quinzaine d'années, suite à l'arrivée massive de jouets chinois au Vietnam et du développement des jeux technologiques, les jouets traditionnels ont été bien dépassés, les « Tò he » n'ont pas été épargnés, leur vente a chuté. Les parents de Đều n'ont plus fait de « Tò he ». Ils sont devenus commerçants sur les marchés. Après avoir obtenu le baccalauréat, Đều a arrêté ses

[72] La directive N°406/CT-TTg du 8 août 1994 du Premier ministre sur l'interdiction de la production, du commerce et de l'utilisation des pétards (1994).

études. Il a travaillé comme commerçant avec ses parents. Ils doivent souvent aller loin dans les différentes provinces. Au bout d'un an, Đều a trouvé que ce travail était trop dur pour lui. De plus, il aime le métier traditionnel « Tò he » du village et veut le préserver. À la différence de ses parents, il a donc décidé d'arrêter le travail commercial.

« J'aime ce métier parce que c'est le métier traditionnel de mon village. Depuis peu, les personnes âgées encouragent beaucoup les jeunes à poursuivre ce métier. Je suis toujours content de faire des « Tò he » pour les enfants. De plus, ce métier procure aussi des revenus ».

Đều a appris à faire des « Tò he » avec son père dès l'enfance. À partir de 15 ans, il a suivi son frère pendant les vacances scolaires pour fabriquer et vendre des « Tò he » à l'occasion des fêtes, des festivités ou des foires au centre de Hanoi. Comme il se concentre sur ce métier, son niveau technique s'est beaucoup amélioré. Il a obtenu un certificat d'artisan délivré par le jury du village.

Ces dernières années, plusieurs activités destinées à sauvegarder et à développer ce métier traditionnel ont eu lieu comme la création du club de « Tò he » du village, l'organisation de concours dans la profession, le soutien de groupes d'étudiants pour faire de la publicité, etc. La vente de « Tò he » s'est développée peu à peu. Alors, le travail de Đều s'est aussi amélioré. Chaque jour, il prend sa moto pour aller au centre de Hanoi. Il la laisse sur un parking gardé, marche à pied avec tous ses articles qu'il range dans une petite boîte en bois. Il s'installe souvent aux endroits où il y a beaucoup de passage, comme les écoles, les parcs, le zoo... pour exposer sa marchandise. En tant que vendeur ambulant, il n'a pas de place fixe et il est souvent l'objet de la répression des agents de la municipalité ou des policiers. Pourtant, cela ne le décourage pas. Il espère qu'il y aura bientôt des politiques adaptées pour améliorer cette situation. Depuis 4 ans, il est autonome grâce à ce métier. C'est son revenu principal, mais il est obligé de le combiner avec les activités agricoles comme la riziculture pour s'assurer une vie correcte. Il vient de se marier.

2.1.4. Un vendeur de longanes, la vente ambulante - un travail temporaire

Il est né en 1980, habite dans la commune de Thọ Xuân - district de Đan Phượng - Hanoi. Dans sa famille, il y a encore ses parents, sa femme et leurs 3 enfants.

Il a fini ses études au niveau de la classe de 10e (ce qui correspond à la seconde du lycée en France). Il a travaillé comme agriculteur avec ses parents à la maison. Il s'est

marié à l'âge de 21 ans. Sa femme est aussi agricultrice. Tous les membres du ménage plantent des légumes sur un terrain de 1 440 m^2 pour gagner leur vie.

Un jour, pour améliorer leurs revenus et essayer quelque chose de nouveau, il a demandé à un villageois, patron d'une entreprise privée de fabrication de pieux en béton de travailler dans son entreprise. À 27 ans, il est ainsi devenu ouvrier. Mais son travail était dur et manquait de liberté, il a donc arrêté après 1 an et demi. Ensuite, il a décidé d'apprendre à conduire des camions et il est devenu chauffeur. Mais ça n'a pas duré longtemps, il a constaté qu'il y avait beaucoup de risques et d'inquiétudes dans ce métier. Il a abandonné cet emploi plus d'un an après. En 2010, il s'est aperçu que les besoins dans la construction étaient importants. Grâce à ses expériences, il s'est lancé dans la fabrication de béton, il a acheté une bétonnière et employé du personnel. Son travail a bien fonctionné jusqu'en 2012, mais ensuite le marché de l'immobilier s'est « gelé » au Vietnam. Il a temporairement arrêté son travail. Il a choisi la vente ambulante, car de nombreuses personnes de son village la pratiquent. De plus, il apprécie le fait que ce métier rapporte de l'argent immédiatement. Au moment de l'enquête, il était vendeur ambulant depuis 7 mois et affirmait que c'était temporaire. Mais ses revenus représentaient une part importante des revenus du ménage. Chaque jour, il prenait sa moto pour acheter les marchandises sur les marchés en gros de la province de Hưng Yên à 70 km de son lieu de vente. Il s'installait toujours sur le bas-côté de la route pour vendre ses marchandises. Il était donc souvent en butte à la répression des policiers, mais il ne s'inquiétait pas, car il pensait que ça faisait partie de son travail et qu'il fallait accepter cette situation.

2.2. Les marchands provinciaux

2.2.1. Une vendeuse qui aime des plantes ornementales et l'autonomie dans le travail

Hà est née 1980 et habite dans la commune de Xuân Quan - district de Văn Giang - province de Hưng Yên. Ses parents sont paysans. Elle a un grand frère et une petite sœur. Elle a terminé ses études en classe de 8e (ce qui correspond à la quatrième du collège en France). Elle a abandonné ses études pour travailler, car elle voulait gagner sa vie. Bien que ses parents ne soient pas d'accord, elle a décidé de quitter l'école parce qu'elle pensait à la pauvreté de sa famille. A ce moment-là, plusieurs jeunes pensaient comme elle dans le village. Ils ont quitté l'école tôt pour travailler.

A l'âge de 14 ans, Hà a travaillé dans un atelier de fabrication de porcelaine. Son travail était aide-porcelainier (arranger les outils, aide-cuisson dans les fours). Quand elle a eu 17 ans, elle a appris à dessiner dans le village de Bát Tràng, qui était déjà un village célèbre pour ses céramiques, à proximité de son village. Après cet apprentissage, elle a travaillé dans ce village. Son nouveau travail était moins dur que le précédent et son salaire était plus élevé.

En 2000, à 19 ans, Hà s'est mariée, son époux étant de la même commune. Un an plus tard, elle a eu un premier garçon. En 2007, ce fut la naissance d'un deuxième garçon. À cette époque, elle a connu le stress et la contrainte dans son travail. Elle n'avait pas assez de temps pour sa famille et les activités du village (le mariage, les rites funéraires, les jours anniversaires, les fêtes du village, etc.). Elle a décidé d'arrêter son travail bien qu'elle aime encore dessiner.

Suivant le conseil de son oncle, elle a appris le commerce des plantes ornementales. Avec le capital de 10 millions de dongs (environ 400 euros), elle a choisi comme stratégie de monter une pépinière et d'attendre la croissance des plantes pour les commercialiser. Il faut attendre de 6 mois à 2 ans, ça dépend du type de plante. En attendant la croissance des plantes, elle s'est occupée de son deuxième garçon qui était encore bébé. Elle vendait également des légumes sur le marché-crapaud à proximité de chez elle.

En 2008, Hà a commencé à vendre des plantes ornementales à Hanoi, qui est un marché de consommation pour ce type de produits. Du fait que c'était la première fois, elle déambulait à vélo dans les ruelles pour chercher les clients. Au fil du temps, elle a fini par bien connaître toutes les zones où on fait du commerce de plantes ornementales comme le marché de Bưởi, le marché de Mơ, le marché de Hà Đông.

En 2010, Hà a loué une place sur le trottoir de la rue Kim Ngưu pour participer au marché périodique qui appartient au marché de Mo. Ce marché périodique fonctionne les 2, 7, 12, 17, 22 et 27 du mois (d'après le calendrier lunaire). On y vend des oiseaux, des plantes ornementales et des animaux domestiques. Il faut noter qu'avant le marché périodique de Mo était situé dans la rue Bach Mai, et qu'à partir de 2007 on l'a démonté pour le remplacer par un complexe immobilier comprenant un gratte-ciel, un centre commercial et un marché. Alors, le marché de Mơ s'est déplacé rue Kim Ngưu, et le marché périodique a été organisé sur le trottoir de la même rue. Grâce à ce lieu fixe, Hà a plusieurs clients fidèles qui sont des particuliers et des entreprises. On lui achète des plantes ornementales pour décorer maison ou bureau. Les activités commerciales de Hà se

sont développées. Son jardin s'est enrichi de nouvelles plantes ornementales. Elle a également acheté plusieurs plantes ornementales à des entreprises et des marchés en gros pour les revendre. Elle utilise une moto pour diminuer la fatigue et pour transporter de plus grandes quantités de marchandises. Elle a loué de l'espace au domicile d'un habitant local pour y stocker les marchandises.

En 2012, l'activité du marché périodique dans la rue Kim Ngưu s'est arrêtée pour se déplacer au nouveau marché dans la rue Bach Mai. Cependant, Hà a décidé de ne pas aller à ce nouveau marché, car elle a pensé qu'il n'y a aurait pas de clients. Ainsi, elle continue à travailler dans la rue Kim Ngưu où elle a des clients fidèles. Elle est encore une fois redevenue vendeuse ambulante. Elle a installé tout un stand de marchandises sur sa moto sur le bas-côté de la route. Si les policiers la chassent, elle déguerpira. Elle accepte cette situation. Il y a non seulement elle, mais aussi d'autres personnes qui continuent à travailler dans la rue Kim Ngưu et elles se réunissent à 6-8 vendeurs ou vendeuses, formant un « marché-crapaud » sur le bas-côté de la route. Bien que chaque personne vienne d'un lieu différent, elles pensent toutes qu'« *Il ne faut pas faire des affaires seules. Il faut être avec des amis, constituer des associations* »[73]. En réalité, elles s'entraident dans le commerce, déjeunent ensemble et aussi fuient la police ensemble.

Pour améliorer ses affaires, elle utilise des cartes de visite pour que ses clients puissent facilement la contacter afin de recevoir ses conseils pour bien s'occuper des plantes ou prendre un rendez-vous chez elle ou dans la rue Kim Ngưu pour choisir des plantes.

Hà travaille presque toute seule dans ce commerce, son époux l'aide un petit peu. Maintenant, ses revenus sont la ressource principale de la famille. Son époux est chômeur, car sa santé n'est pas bonne. Avant, il travaillait comme gardien dans la nouvelle zone résidentielle Ecopack à proximité de la maison.

Hà compte qu'elle doit dépenser 30 000 dongs (environ 1,2 euros) pour le gardiennage des marchandises par jour, 20 000 dongs (environ 80 centimes) pour le déjeuner, 20 000 dongs pour les autres dépenses par jour. Au total, cela fait de l'ordre de 100 000 dongs (environ 4 euros) par jour, c'est à dire 3 millions de dongs (environ 120 euros) par mois. Après déduction de cette dépense, elle a un bénéfice de 7 millions de dongs (environ 280 euros par mois).

[73] « buôn có bạn, bán có phường », expression vietnamienne.

D'après elle, ce bénéfice couvre également les dépenses pour les activités familiales et le remboursement d'une dette auprès de la banque (elle doit payer 1 million de dongs par mois au titre d'un prêt pour construire sa maison).

Elle ne veut pas changer de métier, car à son avis quand on n'a pas de diplôme, c'est difficile de trouver un travail qui soit mieux que son travail actuel. De plus, elle a la passion des plantes ornementales. Elle a dit : « *Mieux je connais les plantes ornementales, plus je les aime. Quelquefois je m'en occupe jusqu'à 1-2 heures le matin, j'oublie le temps* »

D'après elle, on peut faire ce métier que le capital soit petit ou important. Il faut un lieu fixe, ce qui est mieux que la déambulation. Cependant, le lieu fixe doit nécessairement être en plein air pour que les clients puissent facilement s'approcher et admirer les plantes.

2.2.2. Un vendeur ambulant de riz qui est livre à domicile

Monsieur Chín est né en 1970, il habite dans le village Nhạc Lộc - commune de Trưng Trắc - district de Văn Lâm - province de Hưng Yên. Ses parents sont paysans. Il est le neuvième de 11 enfants, donc il s'appelle Neuf (en vietnamien : Chín).

Après la classe de 7^{è} (ce qui correspond à la cinquième du collège en France), il a travaillé comme paysan et a aussi gardé ses petits frères à la maison. À 18 ans, il a suivi ses grands frères et ses grandes sœurs à Hanoi pour faire la vente ambulante de légumes et surtout de concombres. Dans un premier temps, il a déambulé partout pour trouver des clients. Il s'est déplacé dans plusieurs rues comme les rues Hàng Ngang, Hàng Đào et Hàng Bông (dans l'arrondissement de Hoàn Kiếm, le plus ancien quartier de Hanoi), puis il a exercé près du marché Bưởi (dans l'arrondissement Hồ Tây), du débarcadère Phà Đen (dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng, l'un des deux plus particulièrement visés par cette étude), etc.

Plusieurs fois, il a été arrêté par les policiers pour obstruction de la circulation *« J'ai souvent reçu des sanctions car mes activités commerciales entravaient la circulation dans la rue ou sur le trottoir. Quelquefois, je me suis excusé, j'ai pleuré, ils ont eu pitié de moi car je suis paysan. On m'a pardonné. Pourtant, il y a aussi des fois où l'on m'a confisqué mes marchandises et mon vélo »* a-t-il raconté.

Ensuite, il a trouvé un meilleur endroit pour vendre ses marchandises : le marché de Hôm qui appartient à l'arrondissement de Hai Bà Trưng. Même s'il n'avait pas une place

fixe et devait toujours bouger pour trouver un espace vide dans ce marché, c'était mieux que de devoir déambuler continuellement. Après la rénovation du marché de Hôm, les vendeurs ambulants comme lui ne furent plus autorisés à entrer au marché. Il s'est déplacé au marché Nguyễn Công Trứ (qui appartient aussi à l'arrondissement de Hai Bà Trưng). Ce marché n'a pas des murets qui l'entourent et est situé dans les zones résidentielles (les immeubles collectifs Nguyễn Công Trứ) : ainsi, les marchands ambulants peuvent entrer et trouver une place. Pendant tout ce temps, Monsieur Chín a vendu non seulement des légumes, toujours des concombres, mais aussi des pamplemousses.

En 1996, il s'est marié et a quitté de sa famille d'origine pour avoir une vie privée. Le couple possède 576 m^2 de terre agricole. Le couple a en plus loué les terres agricoles à des villageois pour cultiver le riz et des légumes. A partir de ce moment, d'une part, le couple a fait le commerce en gros des légumes dans un marché situé à proximité de la maison. Ses clients sont des vendeuses et vendeurs de légumes à Hanoi. Ils plantent aussi des fleurs pour les commercialiser au moment de la fête du Nouvel An. D'autre part, Monsieur Chín commercialise également du riz. Sa femme et lui plantent le riz eux-mêmes et en achètent aux autres paysans du village pour le traiter et le revendre.

Chaque mois, il a environ 15 jours de vente du riz à Hanoi. Malgré sa qualité de vendeur ambulant, il a un circuit immuable et régulier, ce sont les rues Nguyễn Công Trứ et Phố Huế, où il a des clients fidèles. Il estime souvent la quantité de consommation de riz pour aller aux domiciles des clients et recommander l'achat. Il contacte certains clients d'avance par téléphone.

Il a raconté *« Au début, je prenais le vélo pour déambuler dans plusieurs ruelles. En me déplaçant, je criais « Riz à vendre ». Maintenant, j'ai des clients fidèles, je ne dois plus crier, je ne dois que les trouver à la maison pour qu'ils m'en commandent. Pour avoir des clients fidèles, il faut contacter souvent les clients pour savoir s'ils ont fini leur provision de riz. Si elle va être bientôt finie, il faut les servir rapidement, sinon ils achèteront le riz des autres vendeurs. Ça veut dire perdre des clients. Actuellement, je sers principalement des clients fidèles, j'estime que la durée d'une provision de riz, c'est 15-20 jours, et je téléphone pour savoir si les gens veulent en commander à nouveau. Je finis souvent mon travail à midi. Quelquefois, ce n'est pas encore fini à cause de l'absence des clients ou il me reste environ dix kilos de riz, alors je déambule dans les rues alentour pour finir* »

D'après lui, son travail est de plus en plus difficile car il y a plusieurs magasins de riz, et aussi plusieurs sortes de riz. Par contre, lui-même n'a qu'un type de riz (le riz de Bắc Hương de son village), ce riz ne peut pas être toujours adapté au goût de tout le monde.

Chaque mois, après la déduction des dépenses, les bénéfices dus au riz sont d'environ 1,8 million de dongs, et les bénéfices dus aux légumes sont d'environ 2 millions de dongs. Ainsi, la totalité est d'environ 3,8 millions de dongs par mois (environ 152 euros). Selon lui, cette somme suffit pour couvrir les besoins de sa famille de 4 personnes. Il a deux enfants, un garçon de 18 ans et une fille 15 ans. À l'avenir, il continuera son travail jusqu'à la maturité de ses enfants ou jusqu'au moment où sa santé ne le lui permettra plus, il restera alors à la maison pour planter le riz et les légumes « *la vie de paysan est comme ça* » a-t-il dit.

2.2.3. Un vendeur ambulant de poissons ornementaux qui a de la persévérance dans le travail

Dũng est né en 1975, dans le village de Bịch, commune de Minh Thuận, district de Vụ Bản, province de Nam Định. Ses parents sont riziculteurs. Il a un grand frère et 4 grandes sœurs.

Le niveau économique de sa famille d'origine se situe dans la moyenne des familles agricoles. Il a arrêté ses études à la fin de la classe de 8e (ce qui correspond à la quatrième du collège en France), comme ses amis l'ont fait aussi dans le village.

À 18 ans, il a fait le service militaire obligatoire dans la province de Ninh Bình. Deux ans plus tard, il est rentré à la maison et il a travaillé comme riziculteur.

En 1997, il est parti à Ho Chi Minh-Ville pour travailler comme assistant maçon. Il y a rencontré un homme originaire de Bịch, le même village que lui, qui l'a aidé en le logeant. Ce villageois, sa femme et ses enfants vendaient les poissons ornementaux. Dung a trouvé que ce type de vente était plus intéressant que le travail qu'il faisait. Les poissons ornementaux lui permettraient de mieux gagner. De plus, il pourrait voyager dans plusieurs provinces différentes en vendant ces poissons. Il a donc demandé à ce villageois de l'aider à faire ce métier et ce dernier a bien voulu. Lorsqu'il a bien compris les exigences de ce métier, il a travaillé tout seul. Il est allé vendre des poissons dans plusieurs villes comme Ho Chi Minh-Ville, Vũng Tàu, Đà Lạt et Phan Thiết, Phan Giang, Nha Trang, Buôn Ma Thuột. Il faut noter que le poisson ornemental est apparu dans son village dans les années

80, certains villageois ont appris ce métier à Ho Chi Minh-Ville et l'ont enseigné aux autres villageois. À partir de 2000, ce métier s'est développé vraiment fortement, il y a eu beaucoup de gens du village Bịch qui s'y sont mis. Ils aiment travailler à Hanoi ou à Ho Chi Minh-Ville. Maintenant, *« tous les vendeurs ambulants de poissons ornementaux à Hanoi sont du village de Bịch »*, a dit Dũng.

En 1999, Dũng est rentré à la maison et s'est mis à vendre des poissons à Hanoi, qui est plus proche de sa province que Ho Chi Minh-Ville.

Sa femme vend également les poissons ornementaux à Hanoi, mais elle est dans une autre rue (la rue Giáp Bát), tandis que lui est dans la rue Kim Nguu. Du fait que tous les deux travaillent à Hanoi, ses enfants (un garçon de 12 ans et une fille 4 ans) sont à la maison avec les grands-parents. Chaque soir, Dũng téléphone à ses parents ou à son grand frère (sa maison est à côté) pour avoir des nouvelles de ses enfants.

Dũng élève des poissons ornementaux en même temps qu'il en fait le commerce. Il élève plusieurs sortes de petits poissons chez lui et achète les grandes sortes de poissons, principalement dans le village de métier des poissons ornementaux de Yên Phụ (dans l'arrondissement Hồ Tây, à l'intérieur de la ville Hanoi) pour les revendre.

Il travaille sur le bas-côté de la route, il est souvent en butte à la répression de la police. Il a eu plusieurs amendes pour occupation illicite de trottoir, de chaussée. Cependant, il accepte cela comme une caractéristique normale de son métier. Sa plus grande inquiétude est la température, un degré de trop ou le changement de température peut tuer les poissons.

D'après lui, c'est la persévérance qui est la plus importante dans ce métier. « C'est comme aller à la pêche » (« giống như đi câu », cette expression vietnamienne indique que le facteur chance rend nécessaire la persévérance dans ce commerce), un jour on peut vendre bien, mais un autre jour on ne vend rien. « *Certaines personnes ont abandonné ce métier après 3-4 jours, car il ne gagne que ce qu'il faut pour leurs repas quotidiens à Hanoi alors que l'on a investi 2-3 millions de dongs. Ça veut dire qu'on y perd* ».

Chaque mois, il travaille à Hanoi environ 20 jours, les 10 jours restants sont pour la famille et les activités du village. Dũng et sa femme sont toujours riziculteurs et ils rentrent deux fois par an pour cultiver le riz (ils ont 3 600 m^2 de rizières). Ce travail ne procure pas d'argent, mais fournit tout juste assez pour les besoins en riz de la famille. Les revenus de

la vente de poissons sont leur ressource principale. Chaque mois, le bénéfice de ce couple est d'environ 10 millions de dongs (environ 400 euros). Cela leur assure une vie correcte.

Maintenant, bien qu'il y ait des entreprises à proximité de son village, 6 familles sur 10 élèvent des poissons ornementaux. Les jeunes femmes célibataires peuvent être ouvrières dans une entreprise. Les femmes mariées suivent leur époux pour aller vendre des poissons ornementaux à Hanoi. Si un couple vend ensemble, c'est mieux, car ils peuvent mieux économiser et s'entraider dans le travail et la vie quotidienne à Hanoi.

2.2.4. Une vendeuse ambulante de sandales et tongs en plastiques, qui est prudente

Madame Mai est née 1975, issue d'une famille de paysans de la commune de Xuân Phú - district de Xuân Trường - province de Nam Định, à 80 km de Hanoi. Ses parents sont paysans. Elle est la quatrième de 5 enfants. Sa mère est décédée quand elle avait 1 an et demi. Son père ne s'est pas remarié, il s'est occupé tout seul des enfants.

La famille de Madame Mai était pauvre, elle a donc dû arrêter ses études après la classe de 5e (ce qui correspond au CM2 de l'école primaire en France). À cette époque, les ressources de sa famille dépendaient de 3024 m^2 de terres agricoles. Par chance, il y avait beaucoup de poissons et de crevettes dans le champ de sa famille. Elle a raconté : « *Dans le passé, les poissons et les crevettes qui étaient nombreux dans le champ venaient du Fleuve Rouge. Chaque matin, nous les pêchions et les commercialisions au marché de la commune* ». Ce qui assurait à sa famille suffisamment de revenus.

À 17 ans, elle a artisanalement fabriqué des Nón (le chapeau conique qui a une ossature en bambou et est recouvert de feuilles de latanier) comme les autres villageois pour les commercialiser au marché. Cette fabrication de Nón est un métier traditionnel de son village.

En 1994 (à 19 ans), elle s'est mariée avec un villageois et ils ont eu 3 enfants. Sa famille avait 864 m^2 de terre agricole qui a été partagé par l'État pour planter du riz[74]. Son époux était maçon. Il travaillait dans son district. À ce moment là, les revenus de son époux, de l'agriculture, de l'élevage et la fabrication des Nón n'ont plus suffi pour assurer une vie correcte à sa famille. Il n'y a plus eu de poissons et de crevettes dans son champ à cause des produits pesticides. Pour améliorer leurs revenus, elle a décidé d'aller à Hanoi

[74] Selon Décret N°64-CP du Gouvenement du 27-9-1993 relatif à la promulgation des règlements attribuant des terres agricoles aux familles et aux individus afin d'utiliser longtemps pour but des fabrications agricole.

pour faire du commerce ambulant, suivant les conseils de proches qui y avaient travaillé comme vendeurs ambulants. Son époux a été d'accord et il est resté à la maison pour travailler et s'occuper des enfants.

La première fois qu'elle s'est trouvée à Hanoi, Madame Mai a été accompagnée dans la vente ambulante des tongs et des sandales par une proche qui vendait aussi ces produits. Après 5 jours, elle a pu travailler toute seule. Elle a utilisé un chariot pour se déplacer dans les rues Mai Hắc Đế, Phố Huế, Lò Đúc, Lê Văn Hưu, Hàng Chuối et Bạch Mai. Elle travaille toujours dans ces rues depuis 7 ans. Pendant tout ce temps de travail à Hanoi, elle a été chassée quelquefois par les policiers pour gêne de la circulation, mais elle n'a jamais été arrêtée car elle connaît bien les rues et a toujours fait attention. Elle a dit que :

« si je vois les policiers, je me cache dans les ruelles. De plus, je connais leurs horaires de patrouille dans les rues ».

Chaque mois, elle pousse aussi son chariot 4-5 fois au marché Long Biên de l'arrondissement Hoàn Kiếm pour acheter les marchandises. Ses fournisseurs sont les vendeurs en gros qui ont également pour clients des entreprises.

Chaque jour, elle travaille pendant 10 heures (de 10 h du matin à 8 h du soir). Le trajet qu'elle fait avec son chariot est d'environ 16 km. Pour elle, c'est moins dur car elle ne fait qu'un seul travail. Si elle travaille au village, c'est plus dur car il y a beaucoup de choses à faire, par exemple planter le riz, les légumes, s'occuper des animaux et faire les travaux domestiques.

Elle préfère le commerce ambulant à l'aide ménagère à domicile ou au métier d'aide-serveuse dans les restaurants car il présente moins de contraintes. Elle est autonome dans son travail. S'il n'y a pas de fêtes (mariage, funérailles, anniversaires et cérémonies de culte des ancêtres, etc.), elle rentre à la maison une fois par mois ou une fois tous les deux mois. Pourtant *« il y a une cérémonie ou une fête presque chaque mois dans mon village, les dépenses sont grandes »* a dit-elle.

Elle est colocataire avec 4 personnes dans un studio de 30 m^2 situé dans la rue Hoàng Cầu de l'arrondissement Đống Đa. Chaque personne paye 450 000 dongs par mois (environ 18 euros). Pour la nourriture, elle dépense 30 000 dongs par jour. Après la déduction des dépenses, ses bénéfices sont d'environ 3 millions de dongs par mois.

D'après elle, la plupart des villageois viennent à Hanoi pour travailler et envoyer de l'argent à la campagne. Ils y font souvent les travaux comme moto-taxi, vendeur ambulant, acheteur ambulant, aide-serveur dans les restaurants, etc.

2.2.5. Une acheteuse ambulante - une migration de toute la famille

Madame Là est née en 1964, et habite dans le district de Xuân Trường, Nam Định. Elle a vécu avec sa mère seule depuis l'enfance car ses parents sont divorcés. Grâce à la riziculture, les revenus de sa famille sont suffisants pour survivre.

Après la classe de 7e (ce qui correspond à la troisième au collège en France), elle a arrêté ses études car sa mère a dit que son niveau d'étude suffisait pour une femme et aussi qu'il n'y avait pas d'argent pour continuer ses études. Alors, elle pratique la culture et l'élevage de volailles et de porcs à la maison avec sa mère.

À 18 ans, elle s'est mariée avec un villageois. Ils ont eu 3 enfants qui sont nés respectivement en 1983, 1985 et 1986. La famille habite ensemble avec sa mère car cette dernière est toute seule.

À la campagne, l'économie de sa famille dépend de 792 m^2 de terre agricole et de l'élevage à un petit niveau. Cela ne suffit pas pour vivre correctement. Son village a un métier traditionnel : faire les hamacs en jute. Cependant, les bénéfices de ce métier sont faibles actuellement. Le couple a besoin de venir à Hanoi pour gagner sa vie comme les autres villageois. Son époux est parti en 1991 pour travailler comme acheteur ambulant. Il a travaillé dans ce métier 14 ans, maintenant il est chauffeur de moto-taxi à Hanoi. En 1994, lorsque ses enfants furent assez grands et qu'il y eut l'aide de sa mère pour s'occuper d'eux, elle est partie à Hanoi. Ici, elle travaillait comme acheteuse ambulante (en vietnamien « dong nat »). La plupart des habitants de ce village font ce métier. Et elle trouve également que « *C'est le métier le plus autonome et le plus simple. Je ne m'inquiète pas de la police, ni des pertes lorsque des marchandises sont avariées, comme dans la vente de légumes et de fruits et puis il ne faut pas se lever tôt pour acheter sur les marchés de gros. De plus, ce métier me permet de faire un autre travail en même temps à Hanoi, par exemple : l'aide ménagère à domicile, dans les bureaux, etc.* ».

Chaque jour, elle déambule dans les rues Trần Xuân Soạn, Thi Sách, Hoà Mã, Ngô Thì Nhậm, Trần Hưng Đạo, Lý Thường Kiệt et Trần Thánh Tông. Depuis 18 ans, elle se déplace toujours dans ces rues. D'après elle, sa déambulation répétée sur un même trajet

fait que les habitants la connaissent bien, si on a des objets à vendre, on l'appellera. Ce n'est donc pas nécessaire d'aller plus loin pour trouver des clients.

Après leurs études, ses trois enfants sont venus aussi à Hanoi pour faire des études professionnelles et travailler. À la campagne, il n'y a que sa mère qui y habite et elle s'occupe du riz. Pour économiser, son couple, ses deux fils et une belle-fille habitent ensemble dans un logement dans la rue Định Công – dans l'arrondissement de Hoang Mai. Ses deux fils sont chauffeurs de camions, sa belle-fille est ouvrière. Sa fille s'est mariée et travaille aussi comme acheteuse ambulante. Elle habite un autre logement dans la rue Giáp Bát - arrondissement de Hoàng Mai, avec son époux qui est aussi chauffeur de camions.

Après déduction des dépenses, les bénéfices de son métier d'acheteuse « dong nat » sont de 2 500 000 dongs (environ 100 euros) par mois. Avec les revenus de son époux et de ses enfants, la vie économique de sa famille est améliorée.

Elle pense qu'elle travaillera toujours comme acheteuse ambulante. C'est un bon travail pour elle. Grâce à ce travail, sa famille a une vie correcte.

Elle a acheté plus de terre à la campagne afin de construire une maison pour ses deux fils mais elle ne sait pas quand ils viendront y habiter car ils sont en train d'avoir un travail stable à Hanoi.

2.2.6. Un cireur de chaussures qui n'a pas choisi ce métier

Tô Văn Thịnh, 24 ans (né en 1990), est issu d'une famille de pêcheurs du district de Hoằng Hoá - province de Thanh Hóa. Son père pêche des poissons dans la mer et sa mère les vend au marché. Thịnh est le troisième d'une famille de 6 enfants.

Après avoir fini la classe de 5e (ce qui correspond au CM2 en France), il a arrêté ses études car il n'aimait pas cela. À 11 ans, il a suivi ses frères et ses oncles à Ho Chi Minh-Ville pour cirer des chaussures (en vietnamien : « đánh giầy »), même s'il ne savait pas en quoi cela consistait à ce moment-là. Dans un premier temps, il devait observer ses frères et ses oncles, et peu à peu il les a imités. Le travail n'est pas très complexe pour lui, mais quelquefois il y a des combats entre son groupe et d'autres groupes à cause de la concurrence de territoire.

À 14 ans, Thịnh est rentré à la maison car cirer des chaussures l'ennuyait. Il a pêché des poissons avec son père en mer. Cependant, à cause de sa santé, il ne peut pas s'éloigner

trop loin des terres pour pêcher. Il reste donc à la maison et quelquefois participe aux activités de pêche qui sont proches de la côte.

À 20 ans, il a trouvé que les revenus de sa famille étaient trop bas. Il a décidé de partir pour gagner sa vie. Cette fois, il a choisi Hanoi qui est plus proche de sa province que Ho Chi Minh-Ville[75]. Il pouvait donc rentrer plus facilement si besoin était. Avant, quand il travaillait à Ho Chi Minh-Ville, en l'espace de 3 ans, il n'est rentré qu'une fois à la maison.

Thịnh est venu à Hanoi avec d'autres habitants de son village. Ils ont habité ensemble dans un logement de la commune de Minh Khai - district de Từ Liêm. Dans un premier temps, Thịnh a essayé de vendre des petits objets du quotidien (en vietnamien « hàng xén » ou « tạp hoá »), il marchait à pied avec un éventaire. Pendant 15 jours, il n'a pas eu assez de clients. Il a arrêté ce travail. Il s'est dit « *je suis un homme, c'est difficile d'insister auprès des clients pour les faire acheter et je ne sais pas non plus négocier les prix. C'est rare, les hommes qui font de la vente ambulante, c'est mieux que les hommes soient cireurs* ». Et il est retourné cirer des chaussures.

Thịnh a déambulé partout pour trouver des clients. Maintenant, il n'y a pas beaucoup de concurrence de territoire car la police est plus stricte. La difficulté de ce travail est que les clients ont l'habitude de n'accepter que les services des cireurs qu'ils connaissent. Au fur et à mesure, Thịnh s'est fait des clients fidèles et il ne déambule plus que dans la rue Nam Trung Yên - arrondissement de Cầu Giấy.

Son travail commence à 7 h du matin lundi, mardi, mercredi, jeudi et vendredi, et à 7 h 30 le week-end. Il prend le bus pour venir à la rue Nam Trung Yên et déambule à côté des stands de nourriture pour le petit déjeuner et le café, et des bars à thé sur le trottoir. Ses clients sont des fonctionnaires ou des gens qui prennent le petit déjeuner dans la rue. Il a dit « *Mes clients sont nombreux à 8-9 h du matin quand ils boivent du thé, du café ou prennent le petit déjeuner. Le week-end, j'ai moins de clients. J'ai plus de clients en hiver qu'en été* ». Il rentre au logis à environ 18 h.

Selon Thịnh, les avantages du métier de cireur des chaussures sont que ce n'est pas dur, et qu'il ne faut pas un grand capital. Si on fait de la vente ambulante, il faut avoir plus de capital et on s'inquiète souvent de la chasse menée par la police. Le cireur de chaussures est plus tranquille.

[75] Sa province - Thanh Hoá est à 153 km de Hanoi et à 1566 km de Ho Chi Minh-Ville.

Il y a quelques difficultés dans le travail de Thịnh. Si le temps est mauvais (par exemple, s'il pleut ou s'il fait trop froid), il n'y a pas de clients. De plus, s'il fait très chaud, c'est fatigant car il travaille dans la rue, il n'y a pas de place pour se reposer. Quelquefois, Thịnh ne peut pas trouver d'endroit pour aller aux toilettes.

Thịnh cire en moyenne 15 paires de chaussures par jour. Après la déduction des dépenses comprenant les frais de transport, de nourriture, de logement, ses bénéfices sont de 2,5 millions de dongs (environ 100 euros) par mois. Il garde une partie de cette somme, une autre partie est envoyée à sa famille à la campagne.

« *Je n'ai pas choisi ce métier de cireur de chaussures, c'est lui qui m'a choisi. Si je ne peux pas continuer ce métier, je rentrerai à la maison pour travailler comme pêcheur avec mes parents* » a-t-il précisé.

2.2.7. Une vendeuse ambulante d'objets courants, la vente ambulante sert aux soins et à l'entretien d'un fils hospitalisé

Madame Bùi Thị Được, 66 ans, paysanne, habite dans la province de Thanh Hoá. Elle a quatre enfants. Deux d'entre eux sont morts. Sur les deux enfants restants, la fille aînée s'est mariée et vit dans un autre district de sa province. Son fils cadet s'est aussi marié et il a quatre enfants. Ils vivaient ensemble avec elle et son époux (son époux a eu une neuropathie après son service militaire).

En 2013, son fils a eu une maladie et il a dû subir une ablation de la rate à l'hôpital de Bạch Mai (situé rue Giải Phóng - arrondissement de Hai Bà Trưng) et rester longtemps à l'Institut national d'hématologie et de transfusion sanguine (situé rue de Trần Thái Tông - arrondissement de Cầu Giấy) pour des transfusions sanguines. C'est la raison pour laquelle elle est devenue vendeuse ambulante : pour gagner de l'argent pour continuer à s'occuper de son fils. Du fait que sa famille est pauvre, son fils bénéficie une réduction de 85% des frais pour les transfusions. Elle doit s'occuper des autres frais : les frais de médicaments, de chambre d'hôpital et de nourriture de son fils.

Madame Được vend des objets courants : miroirs, peignes, cotons-tiges, semelles, chaussettes, portefeuilles, chewing-gums, etc. Ses lieux d'activité sont des rues qui sont situées sur le trajet de son logement situé dans la rue La Thành (près de l'Université de la culture de Hanoi) à l'hôpital où son fils est en train d'être soigné. Son fournisseur est près de son logement. Elle n'a pas de capital. Son fournisseur lui permet de contracter une dette

auprès de lui. A la fin de la journée, après avoir réalisé ses bénéfices, elle doit rendre une partie de cette dette et peut prendre de nouvelles marchandises, si besoin.

Chaque jour, elle se lève à 5 heures pour partir et rentre à 18 heures. Elle a une maladie dégénérative qui affecte quatre de ses vertèbres lombaires, elle ne peut donc pas déambuler beaucoup. Le midi, elle fait souvent une petite pause à l'ombre d'un arbre. Ses frais par jour sont de 5 000 dongs (environ 20 centimes) pour le petit déjeuner, de 10 000 dongs (environ 40 centimes) pour le déjeuner, de 5 000 dongs pour le dîner, mais elle ne le prend pas souvent, 12 000 dongs (environ 48 centimes) pour une nuit de logement dans une chambre de 15 personnes (sans lit), quelquefois elle doit payer 7000 dongs pour le bus. Elle compte environ 50 000 dongs de dépenses chaque jour. Après la déduction des frais, ses bénéfices sont de 25 000 dongs par jour (environ 1 euro).

Peut-être du fait qu'elle marche à pied, elle n'est jamais arrêtée par les policiers « *Les policiers ne font que me rappeler qu'il faut marcher sur les trottoirs pour éviter les accidents de la circulation. Ils plaisantent en disant qu'il faut que je rentre chez moi pour que mes enfants s'occupent de moi, mais je n'ose pas leur exposer ma situation* ».

Elle rentrera à la maison pour travailler comme paysanne lorsque son enfant sera guéri. Sa famille a 1080 m^2 de rizière et 360 m^2 de terre à légumes pour 8 personnes. Pour elle, son métier est toujours d'être paysanne, le commerce ambulant est un métier temporaire, il est adapté à sa situation actuelle.

2.2.8. Une vendeuse ambulante de costumes, une famille vouée au commerce ambulant

Elle s'appelle Hoàng Thị Nga, est née en 1957, est paysanne et habite dans la province de Thanh Hoá. Elle a deux enfants, son fils aîné est né en 1981 et son fils cadet en 1984. Afin d'avoir de l'argent, permettre à ses enfants de faire des études et mener une vie correcte, elle est allée à Hanoi et y est devenue vendeuse ambulante de coutumes depuis 1997, suivant le conseil de sa petite sœur qui habite dans l'arrondissement de Long Biên - Hanoi.

Son fils aîné a arrêté ses études après le brevet du collège, il travaille comme paysan à la maison. Son fils cadet a un diplôme universitaire et il travaille comme fonctionnaire dans la ville de Đà Nẵng (au centre du Vietnam). Ses deux enfants se sont mariés et chacun a deux enfants. La famille du fils aîné (y compris sa femme et ses deux

enfants) habite ensemble avec elle et son époux. La famille du fils cadet (y compris sa femme et ses deux enfants) habite à Đà Nẵng. Ses enfants sont adultes mais elle continue à travailler comme vendeuse ambulante parce que deux sources de revenus (le commerce ambulant et l'agriculture : 2000 m^2 de la rizière) procurent à sa famille une meilleure vie. Actuellement, elle, son époux et sa belle-fille sont également vendeurs ambulants à Hanoi. Ils ont trois charrettes de costumes pour la vente ambulante.

Avant, quand elle est venue à Hanoi la première fois, elle prenait une palanche pour transporter les marchandises et elle habitait dans un studio à raison de 3 000 dongs/nuit (environ 1,2 euro), près du pont Chương Dương (dans l'arrondissement de Hoàn Kiếm). À cause de la concurrence, elle a déménagé et elle a habité dans un studio à 250 000 dongs/mois dans le quartier Mỹ Đình (dans l'arrondissement de Nam Từ Liêm). Ensuite, en 2004 elle a remplacé sa palanche par une charrette qui l'aide à transporter plus de marchandises et qui est moins lourde à pousser. Elle loge aussi dans un nouveau studio à 2 200 000 de dongs/mois (environ 88 euros), électricité non comprise, pour l'ensemble des trois membres de sa famille. Elle achète ses marchandises au marché en gros de Đồng Xuân. Chaque jour, elle part à 8 h 30 (si elle ne doit pas aller acheter les marchandises). Elle pousse sa charrette, de son logement jusqu'aux rues Trung Hòa, Trần Duy Hưng, Hoàng Đạo Thúy, Hoàng Ngân et Nguyễn Thị Thập. Avec la charrette, elle peut déambuler plus loin qu'avant. Elle retourne au studio à 12 h 30 pour le déjeuner et pour se reposer un peu, et elle repart à 14h30. Elle vend bien pendant l'heure de pointe de l'après-midi, où les gens rentrent après la fin de leur travail (17 h-18 h). Le soir, après le dîner (vers 19 h 30), elle a aussi de nombreux clients car les gens font des promenades ou de la gymnastique dehors. Elle rentre au studio à 22 h 45. Elle dîne à 23 h 30 ou minuit. Son fils (il remplace son épouse qui s'occupe de leur bébé) et son époux rentrent plus tôt qu'elle, à 21 h. D'après elle, ils rentrent plus tôt car les hommes n'ont pas la même capacité qu'ont les femmes à inciter les clients à l'achat. Son travail est difficile lorsqu'il pleut ou au moment des changements de saison. Elle n'ose pas déambuler dans les grandes rues/routes car là, les policiers peuvent l'arrêter. Elle a été arrêtée plusieurs fois, l'amende minimale est de 300 000 dongs (environ 22 euros) et maximale, de 800 000 dongs (environ 32 euros). Les policiers ont souvent gardé sa charrette pendant une semaine.

Après déduction des dépenses, ses bénéfices sont de 3 000 000 de dongs par mois (environ 120 euros). Cela fait maintenant 17 ans qu'elle est dans le commerce ambulant.

Elle prévoit de rentrer chez elle à la campagne pour faire seulement de l'agriculture et pour s'occuper de ses petits-enfants lorsque sa belle-fille retournera à son travail.

On trouvera des informations supplémentaires sur ces profils représentatifs des marchands ambulants dans l'Annexe 2 - Profils résumés de 55 marchands ambulants interrogés dans deux arrondissements : Cầu Giấy et Hai Bà Trưng, à Hanoi au Vietnam en 2012 et 2014.

Conclusion du chapitre deux

La plupart des marchands ambulants sont des femmes qui viennent des campagnes et des autres provinces. Elles ont choisi le commerce ambulant car l'agriculture et les travaux d'appoint leur procuraient un revenu trop bas. Le commerce ambulant est un métier favorable pour ces paysannes. Il leur permet d'être autonome, d'améliorer leurs revenus, de poursuivre leurs activités agricoles et d'assumer leurs responsabilités familiales et communales dans leurs villages d'origine. Les profils des marchands ambulants sont très différents. Il dépend des caractéristiques des marchandises, du mode de production, du type de migration, du but recherché au travail, des capacités personnelles, du mode de vie rural et de la tradition artisanale de leur région.

CHAPITRE TROIS : LES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE AMBULANT DANS LE SECTEUR INFORMEL

Partant des entretiens réalisés, dans le cadre d'une approche qualitative, le chapitre précédent donne une description de la trajectoire de quelques marchands ambulants, de leurs activités et des contraintes qu'ils vivent au quotidien. Pour compléter cette approche, ce chapitre est le résultat d'une analyse effectuée sur la base des données quantitatives. Nous avons mobilisé les résultats de l'enquête "Entreprise individuelle et secteur informel au Vietnam" (HBIS) menée en 2014 auprès d'un échantillon représentatif de ménages du Vietnam.

Comme nous l'avons vu précédemment, le secteur informel est défini comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services sur le marché. Le commerce ambulant est considéré comme un segment du secteur informel et un marchand ambulant dans cette enquête est assimilé à une entreprise individuelle (entrepreneur). Parmi les 853 entreprises individuelles du secteur informel interviewées à Hanoi, 52 d'entre elles étaient des entreprises individuelles qui font du commerce ambulant. Les acteurs de ces micro-entreprises sont aussi dénommés marchands ambulants. En appliquant les coefficients de pondération de l'enquête statistique, on compte environ 810 676 entreprises individuelles dans le secteur informel à Hanoi, 57 118 d'entre elles étant le fait de marchands ambulants.

Ce chapitre a pour but de préciser les spécificités du commerce ambulant dans le secteur informel dont la nature est multiforme, ce qui est souvent à l'origine de confusion dans les définitions (Cling *et alii*, 2012a). Les spécificités du commerce ambulant seront soulignées au moyen d'une comparaison avec les autres types de métiers du secteur informel (le commerce ambulant sera mis en regard avec les autres métiers). Les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs, les caractéristiques de leurs activités ainsi que leurs perspectives d'avenir et leur satisfaction dans le travail seront étudiées. Nous proposons une analyse descriptive des marchands ambulants et de leurs modes de fonctionnement : d'une part, leur répartition suivant différentes modalités et les caractéristiques de la majorité d'entre eux seront mis en avant ; d'autre part, on cherchera à évaluer dans quelle mesure le commerce ambulant se distingue des autres métiers

informels (en identifiant des traits particuliers qui les différencient significativement des autres ; voir les précisions dans l'Annexe 4). De plus, nous allons confronter les résultats qualitatifs (de deux arrondissements étudiés où les marchands ambulants sont hanoïens et provinciaux) aux résultats quantitatifs (de Hanoi où les marchands ambulants sont hanoïens) afin d'analyser s'il y a une convergence des résultats sur le phénomène de commerce ambulant à Hanoi, et de renforcer la validité de l'étude. Nous espérons que les éventuels paradoxes mis en lumière par les résultats de l'utilisation d'outils informatiques spécialement adaptés aux sciences sociales peuvent également conduire à la production de nouvelles connaissances.

1. Les caractéristiques sociodémographiques des marchands ambulants

1.1 La prédominance des femmes

La plupart des marchands ambulants dans la capitale vietnamienne sont des femmes. Cette caractéristique perdure ainsi dans le temps puisqu'on retrouve un constat mis en avant par des documents historiques du XVIIe siècle à l'époque où Hanoi s'appelait Thăng Long[76] et par différents chercheurs ayant déjà travaillé directement ou indirectement sur les marchands ambulants à Hanoi (Trần Thị Minh Đức et alii 2010 ; Jensen et alii, 2001 ; Abrami, 1997).

Les données statistiques que nous mobilisons permettent de démontrer concrètement et du point de vue quantitatif qu'il s'agit d'une spécificité qui distingue le commerce ambulant à Hanoi par rapport aux autres activités informelles. Le commerce ambulant compte 86,6% de femmes contre 43,2% dans les autres métiers du secteur informel (voir le tableau 3).

[76] Revoir l'acticle 1 du chapitre un

Tableau 3: Le genre et le type d'activité dans le secteur informel

	Type d'activité		Total
	Commerce ambulant	Autres métiers	
Homme	**7 694**	**427 994**	**435 688**
% en ligne	*1,8%*	*98,2%*	*100,0%*
% en colonne	*13,5%*	*56,8%*	*53,7%*
Femme	**49 424**	**325 563**	**374 987**
% en ligne	*13,2%*	*86,8%*	*100,0%*
% en colonne	*86,5%*	*43,2%*	*46,3%*
Total	**57 118**	**753 557**	**810 675**
% en ligne	*7,0%*	*93,0%*	*100,0%*
% en colonne	*100,0%*	*100,0%*	*100,0%*
Chi-deux de Pearson	P < 0,001		
Phi	0,222		

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : les effectifs sont en gras. Les chiffres en italique sont les pourcentages en ligne et en colonne.

Mode de lecture : 1,8% des hommes qui sont entrepreneurs informels sont des marchands ambulants, 98,2% exercent d'autres types de métiers. 7,0% des entrepreneurs informels sont des marchands ambulants, 93,0% exercent d'autres types de métiers. 13,5% des marchands ambulants sont des hommes.

La relation entre le type d'activité (être marchand ambulant ou non) et le genre (femme/homme) est statistiquement significative (p < 0,001). Cette relation est modérée comme en témoigne un Phi de 0,222.

Actuellement, plusieurs vendeuses ambulantes elles-mêmes expliquent que selon la tradition de leur village, les hommes préfèrent les travaux qui concernent la construction, la menuiserie, les transports, etc. Les femmes font souvent du commerce ambulant car elles ont une bonne capacité pour aborder la clientèle.

« Moi qui suis un homme et qui fais du commerce ambulant, j'ai encore beaucoup d'hésitations mais je me force à le faire. Si quelqu'un veut m'acheter mes fruits, je les vends mais je ne sais pas insister auprès de la clientèle pour les faire acheter comme les femmes » (Homme, 29 ans, vendeur des grenades, Đan Phượng - Hanoi).

« L'homme n'est pas ingénieux, il ne pourrait donc pas faire de commerce ambulant. Parmi 100 marchands ambulants, il n'y a que 10 hommes. Ils ne savent pas négocier pour acheter les marchandises au marché en gros. Quand ils les vendent, ils ne savent pas non plus insister auprès des clients pour les faire acheter. C'est la caractéristique des hommes. Ils ne peuvent donc pas exercer le commerce ambulant. Les femmes sont différentes, elles sont plus ingénieuses que les hommes. Elles interpellent les clients : Ils sont délicieux mes produits, goûtez-les une fois, vous y reviendrez. C'est comme ça » (Femme, 41 ans, vendeuse de cannes à sucre, Thanh Oai - Hanoi).

La vente ambulante est également plus adaptée aux femmes qu'aux hommes parce qu'elles sont laborieuses, persévérantes et ingénieuses dans le travail. Les femmes issues du monde rural en particulier sont capables de supporter un travail pénible et font preuve d'une grande patience pour arriver à épargner de petites sommes.

« Je n'ai pas peur des difficultés, à cause de mon âge j'ai mal aux jambes quand je me déplace beaucoup. Cependant je ferai des efforts encore quelques années pour payer les études de mon fils » (Femme, 46 ans, vendeuse de mouchoirs et papier toilette, Nam Định).

1.2 La moyenne d'âge élevée et le faible niveau d'étude

Les entrepreneurs informels dans le commerce ambulant ont une moyenne d'âge de 47 ans, alors que les autres entrepreneurs informels ont une moyenne d'âge de 43 ans.

Tableau 4 : Comparaisons de moyenne d'âge des entrepreneurs informels selon le type d'activité dans le secteur informel

	Type d'activité			
	Moyennes		T	n
	Commerce ambulant	Autres métiers		
Moyenne d'âge entrepreneurs informels	47	43	70,77***	810 676

* = p ≤ 0,05 ** = p ≤ 0,01 *** = p ≤ 0,001

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Mode de lecture : Les tests statistiques montrent que ces moyennes sont significativement différentes (p < 0,001). Pourtant, la force de la relation entre la moyenne d'âge et le type d'activité est très faible comme en témoigne un Eta^2 de 0,006.

La plupart des marchands ambulants sont dans la tranche d'âge située entre 36 ans et 55 ans (69,9%), ce qui est l'âge mûr dans le monde du travail. Les jeunes travailleurs âgés de moins de 36 ans (15,3%) et des travailleurs âgés de plus de 55 ans (14,8%) sont nettement moins représentés.

Tableau 5 : La tranche d'âge et le type d'activité dans le secteur informel

	Type d'activité dans le secteur informel		Total
	Commerce ambulant	Autres métiers	
= < 35 ans	**8 759**	**202 512**	**211 271**
% en ligne	*4,1%*	*95,9%*	*100,0%*
% en colonne	*15,3%*	*26,9%*	*26,1%*
36 - 55 ans	**39 927**	**444 896**	**484 823**
% en ligne	*8.2%*	*91.8%*	*100.0%*
% en colonne	*69.9%*	*59.0%*	*59.8%*
> 55 ans	**8 432**	**106 149**	**114 581**
% en ligne	*7.4%*	*92.6%*	*100.0%*
% en colonne	*14.8%*	*14.1%*	*14.1%*
Total	**57 118**	**753 557**	**810 675**
% en ligne	*7.0%*	*93.0%*	*100.0%*
% en colonne	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*
Chi-deux de Pearson	P < 0,001		
V de Cramer	0,068		

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Lecture du tableau: Il y a une relation statistiquement significative entre la tranche d'âge et les types d'activité dans secteur informel (p < 0,001). En effet, les jeunes travailleurs de moins de 35 ans dans le commerce ambulant sont moins nombreux que dans les autres métiers : 15,3% contre 26,9%. Cette relation est toutefois très faible comme en témoigne le V de Cramer de 0,068.

Les personnes d'âge moyen et les personnes âgées considèrent souvent le commerce ambulant comme la meilleure occupation pour gagner de l'argent dans leur situation. Dans le contexte actuel à la campagne, il existe un manque de terres agricoles à cause de l'urbanisation, et les possibilités de travail pour les personnes d'âge mûr sont

moins importantes que pour les jeunes. Ces deux phénomènes poussent les personnes concernées à pratiquer le commerce ambulant même si ce métier est dur.

« Si j'avais 20-30 ans, je choisirais un métier moins dur. Maintenant, si je veux travailler comme ouvrière textile, c'est impossible, les entreprises n'embaucheront pas des gens de mon âge. Mes enfants, par exemple, s'ils ne peuvent pas entrer à l'université, je leur conseillerai de devenir ouvriers dans le textile, c'est moins dur que mon travail actuel »

(Femme, 41 ans, vendeuse de cannes à sucre, Thanh Oai - Hanoi)

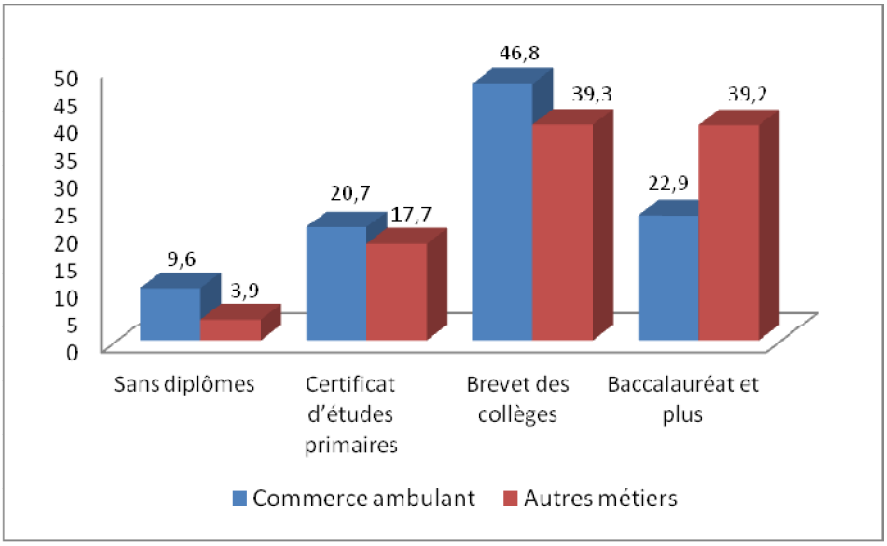
Parmi les jeunes qui font du commerce ambulant, certains considèrent le commerce ambulant comme un travail temporaire pour eux parce qu'à leur avis, il n'a pas d'avenir, qu'il n'est pas couvert par la sécurité sociale ou qu'il n'est pas bien vu dans la société.

« La vente ambulante est temporaire, je préfère le travail dans les bureaux parce qu'il y a des assurances sociales, je suis jeune, donc il y aura des perspectives dans l'avenir ».

(Vendeur de café, 25 ans, Nam Định)

En ce qui concerne le niveau d'étude, la majorité des marchands ambulants ont un niveau d'étude secondaire (46,8%). Ils ont un niveau d'étude relativement faible par comparaison avec les autres entrepreneurs du secteur informel. Chez les marchands ambulants, 9,6% sont sans diplômes et 22,9% seulement ont le baccalauréat alors que les pourcentages correspondants pour les autres chefs d'unités informelles sont respectivement de 3,9% de non diplômés et 39,2% de bacheliers (voir le graphique 6). Le fait que le commerce ambulant concentre plus d'individus avec un faible niveau d'étude est confirmé par les tests statistiques.

Graphique 6 : Le niveau d'étude et le type d'activité dans le secteur informel (%)



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note: On note une corrélation statistiquement significative entre le faible niveau d'étude et l'exercice du commerce ambulant ($p < 0,001$) mais son niveau est faible comme en témoigne le V de Cramer de 0,105.

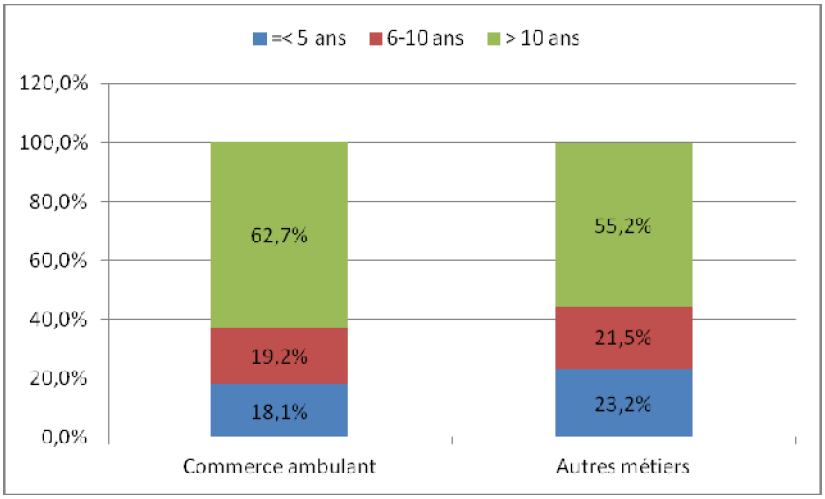
Le commerce ambulant procure du travail aux personnes ayant un faible niveau d'étude. Ces dernières ne peuvent pas trouver d'emploi dans les domaines nécessitant des compétences professionnelles élevées ni dans le secteur formel. Pour la vente ambulante de marchandises commerciales, les nouveaux n'ont besoin que de quelques jours pour intégrer l'expérience de leurs prédécesseurs sur les transactions quotidiennes, les lieux d'activité ou de repos, etc. Pour la vente ambulante de marchandises fabriquées comme les mets cuisinés, les figurines « Tò he », les services (aiguisage de couteaux, serrurier...), etc. ces vendeurs ou offreurs ont besoin de plus de temps pour acquérir des compétences.

1.3 La durée d'exercice du métier : Plusieurs années

On devient marchand ambulant pour différentes raisons : chômage, volonté d'améliorer ses revenus, nécessité d'attendre la date de début d'un travail promis. Ou bien le marchand ambulant appartient à des catégories particulières (pauvres, migrants saisonniers, etc.). On pourrait penser que le commerce ambulant est un travail temporaire. Pourtant, les données statistiques que nous avons mobilisées ont montré que le marchand ambulant qui avait la plus courte expérience de travail avait une expérience de 2 ans ; la

plus longue expérience rencontrée a été de 40 ans. Dans le graphique 7, on constate que les marchands ambulants avec plus de 10 ans d'expérience sont majoritaires (62,7%).

Graphique 7 : Le nombre d'années de travail et les types de métiers du secteur informel



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Il résulte de la comparaison entre commerce ambulant et les autres métiers du secteur informel que la durée moyenne pendant laquelle les marchands ambulants ont exercé leur travail est de 16,2 ans, contre 14,4 pour les autres entrepreneurs informels (voir le tableau 6).

Tableau 6 : La moyenne du nombre d'années de travail et le type d'activité dans le secteur informel

	Type d'activité			
	Moyennes		T	n
	Commerce ambulant	Autres métiers		
Moyenne du nombre d'années de travail	16,2	14,4	39,89***	810676

* = p ≤ 0,05 ** = p ≤ 0,01 *** = p ≤ 0,001

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : La différence est statistiquement significative entre ces deux groupes moyens (p < 0,001). Mais la force de la relation entre le nombre d'années et le type d'activité est très faible comme en témoigne un Eta^2 de 0,002.

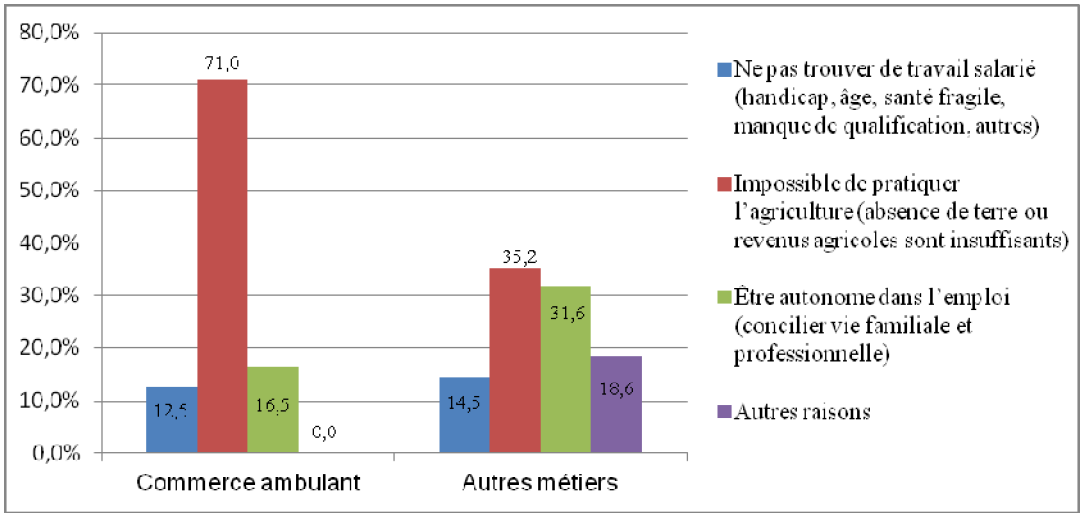
Ainsi, sur la base du nombre d'années travaillées, le commerce ambulant semble être un travail de nature durable plutôt que temporaire. On peut expliquer ce phénomène au moyen de nos enquêtes de terrain dans les deux arrondissements Cầu Giấy et Hai Bà Trưng. Nous avons trouvé que le faible niveau d'étude ainsi que le manque de compétences professionnelles sont des freins au changement de métier. De plus, la possibilité de concilier le commerce ambulant et l'agriculture permet d'assurer des revenus suffisants et maintient les individus dans le commerce ambulant. L'agriculture peut ne pas procurer d'argent (d'espèces) mais elle assure l'alimentation. C'est comme une assurance qui conforte les individus qui travaillent dans le commerce ambulant. De plus, on apprécie l'autonomie dans le commerce ambulant. On peut donc concilier vie familiale et professionnelle, c'est important surtout pour les personnes habitant à la campagne.

1.4 La motivation pour choisir ce travail vient de la situation de l'agriculture

Le manque de données statistiques précises concernant le secteur informel est peu à peu comblé par les enquêtes sur le secteur informel au Vietnam en 2007, 2009 et 2014 réalisées par DIAL - IRD et ses partenaires vietnamiens. Pourtant, l'exploration de la nature multiforme du secteur informel et des motivations de travail dans ce secteur est encore insuffisante. Il s'agit donc de bien saisir la spécificité des raisons du choix de ce métier (ce qui distingue les entrepreneurs de commerce ambulants et les autres entrepreneurs informels à Hanoi) afin d'être en mesure d'appliquer efficacement les politiques adoptées à l'égard de cette catégorie socioprofessionnelle.

On peut estimer que la raison qu'il est « *Impossible de pratiquer l'agriculture* » est un élément objectif. En l'absence de créations d'emplois en nombre suffisant, le commerce ambulant constitue pour l'essentiel un refuge pour les travailleurs quittant l'agriculture, conformément à l'approche « dualiste » du marché du travail. Selon cette approche, les individus participent au commerce ambulant par défaut plus que par choix.

Graphique 8 : Le type d'activité et les raisons du choix du métier dans le secteur informel (%)



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Lecture : On note une corrélation statistiquement significative entre la raison qu'il est « *Impossible de pratiquer l'agriculture* » et l'exercice du commerce ambulant dans le secteur informel ($p < 0,001$). En effet, le commerce ambulant est motivé pour 71,0% par la raison qu'il est « *Impossible de pratiquer l'agriculture (absence de terre ou revenus agricoles insuffisants)* » contre 35,2% dans les autres métiers du secteur informel. Cette relation est modérée comme en témoigne le V de Cramer qui est de 0,201.

2. Les caractéristiques principales du commerce ambulant

2.1. Les produits achetés pour la revente

Les résultats qualitatifs recueillis dans les deux arrondissements de Cầu Giấy et Hai Bà Trưng ont révélé la variété des produits qui font l'objet du commerce ambulant. Dans cette partie, les données statistiques ont permis de démontrer concrètement et du point de vue quantitatif qu'il y a seulement 1% des marchands ambulants qui vendent les produits qu'ils fabriquent ; tandis que 21,3% vendent des services et que 84,6% commercialisent des produits achetés pour la revente. Ces proportions correspondent à notre perception lors des recherches qualitatives, à savoir que la plupart des marchands ambulants sont des vendeuses/vendeurs ambulants et qu'ils commercialisent des produits achetés pour être revendus.

Voyons maintenant ce qui se passe dans les autres métiers du secteur informel : 29,9% des entrepreneurs informels vendent les produits qu'ils fabriquent, tandis que 47,7%

vendent des services et que 36,8% commercialisent des produits achetés pour la revente. En effet, la proportion des produits achetés pour la revente dans le commerce ambulant est plus élevée que dans les autres métiers du secteur informel. Cette différence est assez claire, les chiffres le montrent aussi : 84,6% contre 36,8% (voir le tableau 7).

Tableau 7 : La relation entre le type de produits vendus et le type d'activité dans le secteur informel

Type de produits vendus	**Type d'activité (%)**		Phi
	Commerce ambulant	Autres métiers	
Production de vendeurs	1,0	29,9	0,165***
Services	21,3	47,7	0,136***
Produits achetés pour la revente	84,6	36,8	0,250***

* = p ≤ 0,05 ** = p ≤ 0,01 *** = p ≤ 0,001

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Lecture : On note des relations statistiquement significatives entre le type d'activité dans le secteur informel et le type de produit (tous les p < 0,001). Parmi ces relations, la relation statistique entre le type d'activité dans le secteur informel et « les produits achetés pour la revente » est modérée comme en témoigne le Phi, qui est de 0,25. Les relations restantes sont faibles, car les Phi sont respectivement de : 0,165 et de 0,136.

2.2. L'emploi qu'on se fabrique soi-même, auquel on se forme, et que l'on maîtrise

Il n'est pas difficile de devenir marchand ambulant parce que ce travail ne demande ni un capital élevé ni une formation particulière et bien sûr n'exige pas de procédures administratives compliquées. En effet, seuls 11,3% des marchands ambulants doivent emprunter de l'argent (à leur famille, à des amis ou à des prêteurs professionnels) pour investir dans leur commerce. L'investissement initial des marchands ambulants est très faible (voir tableau 8). En effet, 66,7% des marchands ambulants n'ont besoin que d'une somme inférieure ou égale à 1 000 000 dongs (environ 40 euros) pour lancer leur activité alors que seuls 20,8% des autres entrepreneurs informels sont dans le même cas.

Tableau 8 : Les investissements initiaux et le type d'activité dans le secteur informel

Investissements initiaux (unité : 1000 dongs)	**Type d'activité** (%)		Total
	Commerce ambulant	Autres métiers	
=< 1000	**38 076**	**156 983**	**195 059**
% en ligne	*19,5%*	*80,5%*	*100,0%*
% en colonne	*66,7%*	*20,8%*	*24,1%*
1001 - 3000	**4 908**	**92 149**	**97 057**
% en ligne	*5,1%*	*94,9%*	*100,0%*
% en colonne	*8,6%*	*12,2%*	*12,0%*
> 3000	**14 134**	**504 057**	**518 191**
% en ligne	*2,7%*	*97,3%*	*100,0%*
% en colonne	*24,7%*	*66,9%*	*63,9%*
Total	**57 118**	**753 189**	**810 307**
% en ligne	*7,0%*	*93,0%*	*100,0%*
% en colonne	*100,0%*	*100,0%*	*100,0%*
Chi-deux de Pearson	p < 0,001		
V de Cramer	0,276		

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

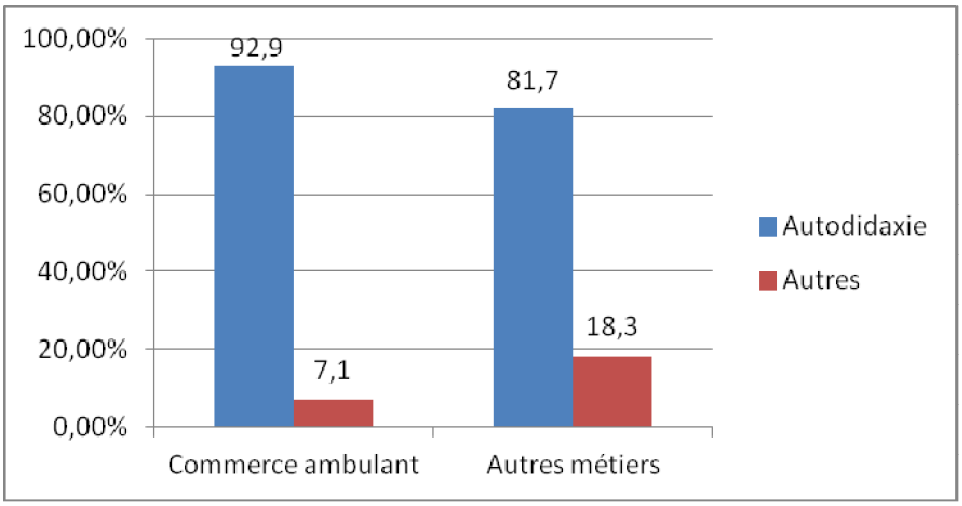
Note : les effectifs sont en gras. Les chiffres en italique sont les pourcentages en ligne et en colonne.

Mode de lecture : 19,5% des entrepreneurs informels qui n'ont besoin que d'une somme inférieure ou égale à 1 000 000 dongs pour lancer leur activité sont des marchands ambulants, 80,5% exercent d'autres types de métiers. 66,7% des marchands ambulants n'ont besoin que d'une somme inférieure ou égale à 1 000 000 dongs pour lancer leur activité. 7,0% des entrepreneurs informels sont des marchands ambulants, 93,0% exercent d'autres types de métiers.

On constate qu'il y a une relation statistiquement significative entre le type d'activité dans le secteur informel et les investissements initiaux (p < 0,001). Cette relation est modérée comme en témoigne le V de Cramer qui est de 0,276.

79,5% des individus ont créé leur travail seuls, 17,3% avec leur époux/épouse, 1,3% avec d'autres membres de leur famille et 1,8% avec d'autres personnes. Tous les marchands ambulants « maîtrisent » leur activité, à savoir, ils ne sont pas employés. 92,9% des marchands ambulants se sont formés eux-mêmes suffisamment pour acquérir les compétences nécessaires. Ils sont autodidactes grâce à la pratique de leur travail actuel ou précédent. L'efficacité de cette auto-formation est due aussi au fait qu'en général les activités dans le commerce ambulant sont limitées à l'achat et la revente de marchandises.

Graphique 9 : L'acquisition des compétences et le type d'activité du secteur informel (%)



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : Il y a une relation statistiquement significative entre le type d'activité du secteur informel et l'acquisition des compétences ($p < 0,001$). En effet, la proportion des personnes autodidactes dans les autres métiers du secteur informel est de 81,7% contre 92,9% dans le commerce ambulant .Pourtant, cette relation est très faible comme en témoigne un Phi de 0,076.

2.3. Le déplacement intentionnel

Les acteurs du commerce ambulant sont des vendeuses/vendeurs ambulants, des acheteuses/acheteurs ambulants, des prestataires des services ambulants, mais on les appelle généralement marchands ambulants. La mobilité est la caractéristique principale pour distinguer ces marchands ambulants et les autres marchands fixes du secteur informel. Les déplacements des marchands ambulants ne sont pas toujours les mêmes, on voit qu'il y a 8,7% de marchands ambulants qui « *déambulent partout* » - cela veut dire qu'ils se déplacent en permanence partout et qu'ils ne s'arrêtent que lorsqu' ils rencontrent un client

; alors que 51,2% des marchands ambulants choisissent *« un lieu improvisé au bord de la route ou sur le trottoir »* - c'est-à-dire qu'ils se déplacent puis s'arrêtent où ils veulent pour exercer leur activité commerciale, alternativement. Ils changeront de lieu, privilégiant un déplacement permanent si cela est nécessaire (par exemple : s'ils n'ont plus de clients ou s'ils sont chassés par les policiers). De plus, 4,1% des marchands ambulants *vendent leurs marchandises chez leurs clients* - cela montre qu'ils connaissent bien leurs clients réguliers et qu'ils vont les trouver pour vendre (ces clients peuvent accepter ou non d'acheter leurs marchandises). Enfin, 36% des marchands ambulants exercent à *un lieu improvisé dans les marchés.* Il faut rappeler que plusieurs marchés à Hanoi sont en plein air et qu'ils n'ont pas de barrières, tandis qu'ils sont situés à côté de zones résidentielles. Les marchands ambulants peuvent donc y pénétrer et trouver des clients potentiels. Nos enquêtes de terrain ont permis de trouver cette situation *in vivo* dans le marché de Nguyễn Công Trứ de l'arrondissement de Hai Bà Trưng ainsi que dans le marché Nghĩa Tân de l'arrondissement de Cầu Giấy (voir photos 7 et 8).

Photo 7 : Les vendeuses ambulantes au marché de Nguyễn Công Trứ

Les marchands ambulants devant le marché Nguyễn Công Trứ tôt le matin.

Un fonctionnaire réprimande doucement des marchandes ambulantes car elles débordent sur la chaussée d'une allée dans le marché Nguyễn Công Trứ

Source : L'auteur (2014)

Photo 8 : Les vendeurs au marché de Nghĩa Tân

Une vendeuse ambulante devant le marché Nghĩa Tân

Des marchands ambulants dans une allée à côté du marché de Nghĩa Tân

Source: Trần Kháng - Trang Thu (2012)

Alors, la plupart des marchands ambulants se déplacent dans des limites données plutôt qu'en tous lieux. Ce résultat correspond au résultat de nos études qualitatives (détaillé dans le chapitre 5). Les logiques de déplacement mises en lumière par nos études, devraient être prises en compte par les pouvoirs publics dans la gestion du commerce ambulant à Hanoi actuellement.

2.4. La courte durée de travail dans le secteur informel

Selon les dispositions du Code de travail de 2012, le nombre d'heures travaillées doit être de 8 heures par jour et ne doit pas dépasser 48 heures par semaine. Le gouvernement encourage de porter la semaine de travail à 40 heures pour toutes les personnes actives. Les fonctionnaires travaillent donc 40 heures par semaine, ce qui correspond à 160 heures par mois. Pour les établissements privés, cela dépend de l'employeur, mais le maximum d'heures de travail est de 48 heures par semaine, ce qui correspond à 192 heures par mois. En comparaison, les marchands ambulants ont en moyenne un nombre d'heures travaillées de 8,3 heures par jour et ils travaillent 23,5 jours par mois. Ainsi, les marchands ambulants font 195,1 heures par mois. Ce nombre d'heures travaillées est un peu plus élevé que le nombre maximum d'heures travaillées légales.

En comparaison avec le reste du secteur informel, les marchands ambulants travaillent en moyenne 8,3 heures par jour et les autres entrepreneurs informels travaillent en moyenne de 8,8 heures. Il existe une relation statistiquement significative entre le type d'activité dans le secteur informel et le nombre d'heures de travail ($p < 0,001$). Pourtant, cette relation statistique est très faible comme en témoigne un Eta^2 de 0,001. Quant au

nombre de jours de travail, les marchands ambulants ont un score médian de 23,5 jours/mois et les autres entrepreneurs informels de 25 jours/mois. Il existe une relation statistiquement significative entre le type d'activité dans le secteur informel et le nombre de jours de travail ($p < 0,05$)[77].

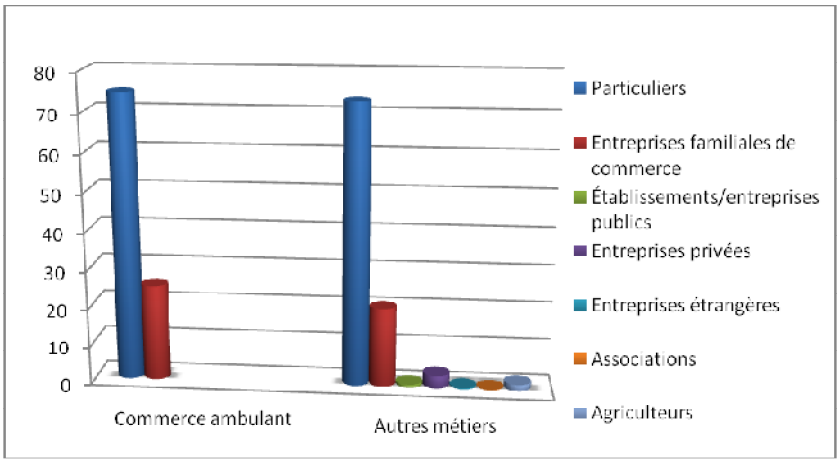
Ainsi, il apparaît que le nombre d'heures et de jours de travail dans le commerce ambulant est moins important que dans les autres métiers du secteur informel. On peut expliquer ces résultats grâce à nos résultats qualitatifs. En effet, le commerce ambulant se déroule toujours à l'extérieur (en plein air), les conditions climatiques (la pluie, la chaleur, etc.) peuvent entraîner une diminution du nombre de jours de travail. De plus, le commerce ambulant est un travail autonome, le nombre de jours de travail dans le commerce ambulant peut aussi être réduit par les obligations familiales des femmes ou les activités agricoles menées en parallèle.

[77]C'est un test non-paramétrique (le U de Mann-Whitney), il n'y a donc pas de coefficient de force dans ce test.

2.5. Les particuliers, clients des marchands ambulants

Les clients principaux des marchands ambulants sont très majoritairement *des particuliers* (74,7%), le reste est constitué par d*es entreprises familiales de commerce* (25,3%). Les clients des autres entrepreneurs informels sont plus variés car ils sont non seulement *des particuliers* (73,2%), *des entreprises familiales de commerce* (20,7%), mais encore *des établissements/entreprises publics* (0,7%) et *des entreprises privées* (3,3%), *des entreprises étrangères* (0,3%), *des associations (0,1%) et des agriculteurs* (1,6%). Ces chiffres démontrent aussi que la différence entre commerce ambulant et autres métiers n'est pas grande, en effet, la plupart de leurs clients sont des particuliers (voir le graphique 10).

Graphique 10 : Clientèle principale et type d'activité dans le secteur informel (%)



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : Il y a une relation statistiquement significative entre le type d'activité et la clientèle ($p < 0,001$). Cette relation est toutefois très faible comme en témoigne le V de Cramer de 0,070.

En ce qui concerne la vente à crédit, 49,6% des marchands ambulants acceptent de faire crédit à leurs clients contre 66,6% pour les entrepreneurs des autres metiers du secteur informel. Les marchands ambulants n'ont pas de lieu fixe de travail, leur capacité de vendre à crédit est donc moins importante que celle des marchands fixes, nos résultats de recherche qualitative dans les deux arrondissements l'ont aussi montré[78].

[78] On va voir dans le chapitre cinq.

Tableau 9 : La vente à crédit et le type d'activité dans le secteur informel

Vente à crédit	Type d'activité		Total
	Commerce ambulant	Autres métiers	
Oui	**28 355**	**502 055**	**530 410**
% en ligne	*5,3%*	*94,7%*	*100,0%*
% en colonne	*49,6%*	*66,6%*	*65,4%*
Non	**28 763**	**251 502**	**280 265**
% en ligne	*10,3%*	*89,7%*	*100,0%*
% en colonne	*50,4%*	*33,4%*	*34,6%*
Total	**57 118**	**753 557**	**810 675**
% en ligne	*7,0%*	*93,0%*	*100,0%*
% en colonne	*100,0%*	*100,0%*	*100,0%*
Chi-deux de Pearson	p < 0,001		
Phi	0,091		

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

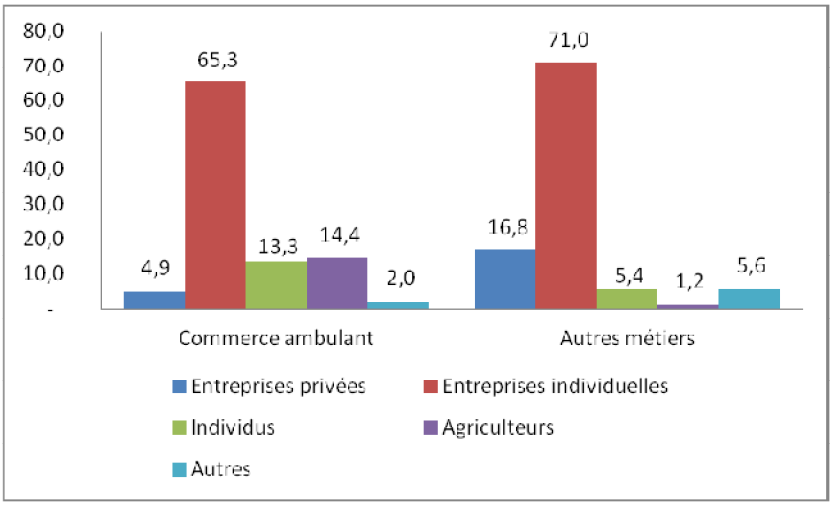
Mode de lecture : il y a une relation statistiquement significative entre la vente à crédit et le type d'activité dans le secteur informel (p < 0,001). Pourtant, cette relation est très faible, en témoigne le Phi de 0,091.

2.6. La diversité des fournisseurs, de préférence des entrepreneurs individuels

La plupart des entrepreneurs du commerce ambulant (76,7%) et des entrepreneurs dans les autres métiers du secteur informel (79,6%), ont plusieurs fournisseurs en même temps et non pas un seul. Ces fournisseurs sont des entreprises / établissements publics, des entreprises privées, étrangères ou joint-venture, des entreprises individuelles, des coopératives, des particuliers, des agriculteurs. Parmi ces fournisseurs, les « *entreprises individuelles* » sont privilégiées, en effet, 65,3% des marchands ambulants et 71,0% des entrepreneurs des autres métiers s'approvisionnent auprès d'eux. Il y a une grande différence entre les marchands ambulants et les autres entrepreneurs informels. En effet, 14,4% des marchands ambulants ont des fournisseurs qui sont « *agriculteurs* » comparativement à une proportion de 1,2% pour les autres entrepreneurs informels. De plus, 4,9% des marchands ambulants ont des fournisseurs qui sont des « *entreprises privées* » contre 16,8% pour les autres entrepreneurs informels (voir le graphique 11).

Cette différence peut être expliquée grâce aux résultats qualitatifs. En effet, les marchands ambulants sont en même temps agriculteurs, il leur est donc plus facile d'avoir des partenaires dans le domaine agricole. Puis, les marchands ambulants pratiquent le commerce à petite échelle, ils ont donc moins de partenaires qui soient des entreprises privées.

Graphique 11 : Les fournisseurs principaux et le type d'activité dans le secteur informel (%)



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : On constate une corrélation statistiquement significative entre le type d'activité dans le secteur informel et les types de fournisseurs ($p < 0,001$) et son niveau est modérée, en témoigne le V de Cramer qui est de 0,267.

En ce qui concerne l'achat à crédit, 56,2% des marchands ambulants disent que leurs fournisseurs acceptent qu'ils leur achètent à crédit, comparativement à une proportion de 38,6% pour les autres entrepreneurs informels.

Ce résultat quantitatif semble contradictoire avec la perception d'Abrami (1997) qui constate que la vente ambulante concerne les petits commerces, que les vendeuses ambulantes achètent par petites quantités et changent souvent de fournisseurs pour payer le moins cher possible. Ils ont donc peu l'occasion de développer des rapports sociaux de « grande confiance ». C'est pourquoi ils doivent souvent payer tout de suite leurs fournisseurs. Pourtant, grâce à nos enquêtes dans les deux arrondissements, nous trouvons que ces chiffres peuvent être logiques, car nous avons pu observer certain « capitaliste » qui, dans certain village, achètent des produits en gros et les confient à des personnes du

même village pour qu'elles les revendent dans les rues. Ces vendeuses/vendeurs ambulants n'ont pas besoin d'avoir de capital.

Tableau 10 : L'achat à crédit aux fournisseurs et le type d'activité dans le secteur informel

Achat à crédit	**Type d'activité**		Total
	Commerce ambulant	Autres métiers	
Oui	**25 416**	**210 728**	**236 144**
% en ligne	*10,8%*	*89,2%*	*100,0%*
% en colonne	*56,2%*	*38,6%*	*39,9%*
Non	**19 812**	**335 424**	**355 236**
% en ligne	*5,6%*	*94,4%*	*100,0%*
% en colonne	*43,8%*	*61,4%*	*60,1%*
Total	**45 228**	**546 152**	**591 380**
% en ligne	*7,6%*	*92,4%*	*100.0%*
% en colonne	*100,0%*	*100,0%*	*100,0%*
Chi-deux de Pearson	p < 0,001		
Phi	0,096		

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Mode de lecture : On note une corrélation statistiquement significative entre l'achat à crédit et le type d'activité (p < 0,001) mais son niveau est très faible comme en témoigne le Phi de 0,096.

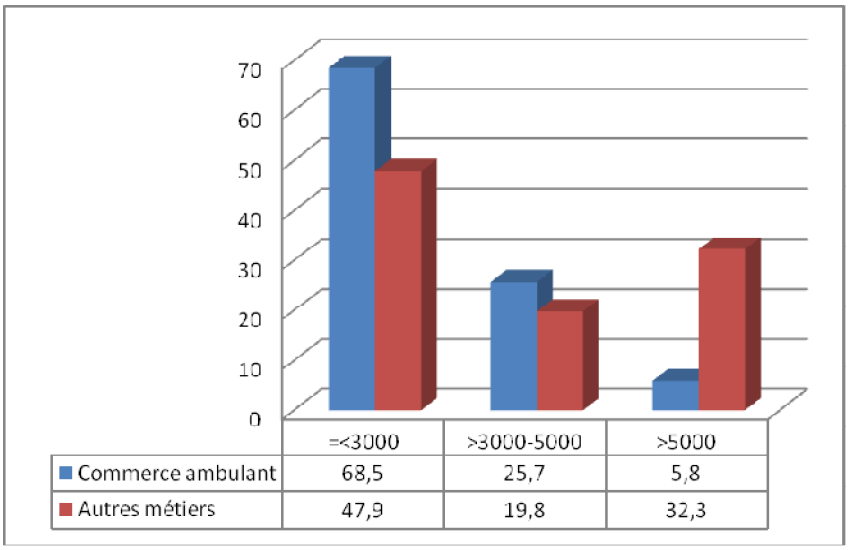
2.7. Les bas bénéfices et l'absence de comptabilité

En 2014, le salaire minimum à Hanoi se situe entre 2 400 000 dongs et 2 700 000 dongs (approximativement 96 euros – 108 euros) pour les employés ayant un contrat de travail. Dans le commerce ambulant, depuis 12 mois les bénéfices moyens après déduction des frais sont de 3 000 000 dong/mois (environ 120 euros). Ce montant est supérieur au salaire minimum, mais reste peu élevé, la plupart des marchands ambulants n'étant pas couverts par la sécurité sociale et les salaires au Vietnam étant en général supérieurs au salaire minimum. Par rapport aux autres entrepreneurs informels qui ont des bénéfices de 4 200 000 dong/mois (environ 168 euros), les bénéfices moyens des marchands ambulants sont aussi moins élevés[79].

[79] Le test statistique non-paramétrique (le U de Mann-Whitney) a aussi montré une relation statistiquement significative entre le type d'activité dans le secteur informel et les bénéfices moyens par mois (p < 0,001).

Nous avons aussi effectué une ventilation en fonction des bénéfices : la plupart des marchands ambulants (68,5%) ont des bénéfices de 3 000 000 dongs et moins (environ 120 euros). Seuls 5,8% ont des bénéfices de plus de 5 000 000 dongs (environ 200 euros) contre 32,3% chez les autres entrepreneurs informels (voir le graphique 12). Ainsi, les bénéfices des marchands ambulants sont moins élevés que ceux des autres entrepreneurs informels. L'hypothèse que le niveau de bénéfices des entrepreneurs informels est proportionnel au niveau de leur investissement pourrait être une explication de cette situation.

Graphique 12 : Les bénéfices et le type d'activité dans le secteur informel (%)

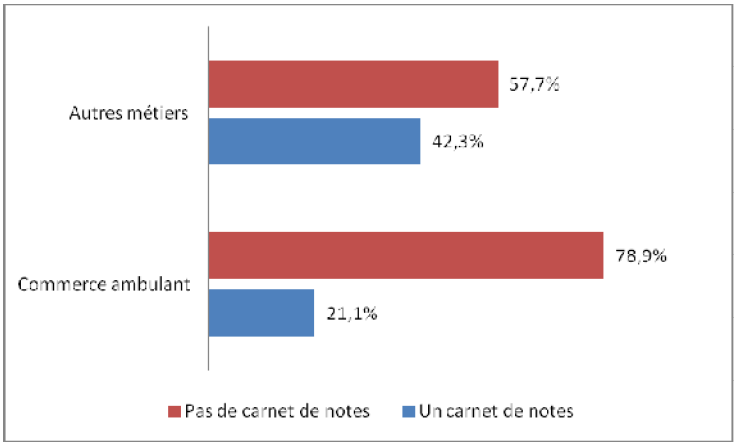


Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Il existe une relation statistiquement significative ($p < 0,001$) entre le groupe des bénéfices et le type d'activité. Cette relation est faible comme en témoigne un V de Cramer de 0,149.

Une carence largement rencontrée en termes de gestion, notamment l'absence de comptabilité, s'explique par le fait que les activités commerciales dans le secteur informel ne sont ni imposées (soumises à l'impôt) ni enregistrées au registre du commerce. Cependant, par rapport aux autres métiers du secteur informel, l'absence de comptabilité (c'est-à-dire le fait de ne rien noter par écrit en ce qui concerne les chiffres, dates, quantités, nature de leurs produits, activités, ni le calcul de leurs résultats, ce qui en théorie permettrait un meilleur contrôle des activités commerciales) dans le commerce ambulant est plus marquée. En effet, 78,9% des marchands ambulants n'ont pas *de carnet de notes*, contre 57,7% pour les autres entrepreneurs informels.

Graphique 13: L'absence de comptabilité et le type d'activité dans le secteur informel



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Le fait que le commerce ambulant concentre plus d'individus n'ayant pas *de carnet de notes* est confirmé par les tests statistiques. On note une relation statistiquement significative entre l'absence de comptabilité et l'exercice du commerce ambulant ($p < 0,001$) mais son niveau est faible comme en témoigne le Phi de 0,111.

3. La perception de l'environnement commercial et des perspectives d'avenir

3.1. Les difficultés et les besoins d'aide au travail

a. Les difficultés au travail

Pour comprendre les difficultés des entrepreneurs du secteur informel, le questionnaire de l'enquête a dénombré plusieurs difficultés avec trois possibilités de réponses graduelles:

-*non* (le sujet n'a pas rencontré cette difficulté),

-*modéré* (cette difficulté est présente, mais n'influence pas beaucoup les activités de production et de commercialisation),

-*grave* (cette difficulté représente un frein important à la production et à la commercialisation)

Dans le tableau 11, il est possible de constater que la plupart des entrepreneurs dans le commerce ambulant comme dans les autres métiers dans le secteur informel ne rencontrent pas de difficultés dans le travail. La preuve en est que la proportion d'entrepreneurs n'ayant pas de difficultés dépasse systématiquement 50%.

Tableau 11 : Les difficultés rencontrées depuis 12 mois et le type d'activité dans le secteur informel

Difficultés rencontrées		Type d'activité (%)		V de Cramer
		Commerce ambulant	Autres métiers	
Fourniture de matières premières (quantité ou qualité)	Non	71,5	84,0	0,101***
	Modéré	27,4	13,6	
	Grave	1,1	2,4	
Vente de produits	Non	32,5	42,7	0,072***
	Modéré	49,6	36,2	
	Grave	17,8	21,2	
Accès aux prêts	Non	78,6	78,3	0,020***
	Modéré	16,4	14,9	
	Grave	4,9	6,8	
Problèmes financiers (en raison de flux de trésorerie)	Non	72,8	79,4	0,082***
	Modéré	27,2	17,0	
	Grave	0,0	3,6	
Corruption	Non	92,3	93,2	0,042***
	Modéré	5,4	6,1	
	Grave	2,2	0,7	
Lieu de production et de commerce	Non	54,2	80,0	0,160***
	Modéré	33,2	14,5	
	Grave	12,6	5,4	
Machine ou/et équipement	Non	91,6	86,9	0,040***
	Modéré	8,4	12,2	
	Grave	0,0	0,9	
Transport des marchandises	Non	82,9	93,4	0,125***
	Modéré	17,1	5,5	
	Grave	0,0	1,1	
Inflation	Non	83,1	80,9	0,047***
	Modéré	16,9	16,1	
	Grave	0,0	3,0	
Crime, vol et désordre	Non	97,9	93,8	0,046***
	Modéré	2,1	4,9	
	Grave	0,0	1,3	
Santé	Non	74,3	75,1	0,058***
	Modéré	17,7	21,2	
	Grave	8,0	3,7	
Autres	Non	100,0	97,8	0,039***
	Modéré	0,0	1,3	
	Grave	0,0	0,8	

* = $p \leq 0,05$ ** = $p \leq 0,01$ *** = $p \leq 0,001$.

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

En effet, les entrepreneurs n'ayant pas de difficulté concernant la fourniture de matières premières sont 71,5% chez les marchands ambulants et 84,0% chez les autres entrepreneurs informels ; l'accès aux prêts ne présente pas de difficultés pour 78,6% et 78,3% d'entre eux respectivement ; absence de problèmes financiers (en raison de flux de trésorerie) : 72,8% et 79,4% ; pas de problèmes concernant la corruption : 92,3% et 93,2% ; concernant le lieu de production et de commerce : 54,2% et 80,0% ; les machines ou équipements : 91,6% et 86,9% ; le transport des marchandises : 82,9% et 93,4% ; l'inflation : 83,1% et 80,9% ; le crime, le vol et le désordre : 97,9% et 93,8% ; la santé : 74,3% et 75,1% ; les autres difficultés : 100% et 97,8%.

Pour les marchands ambulants, les pourcentages élevés ci-dessus ne sont pas inattendus parce que le commerce ambulant est un type de petit commerce fondé sur la variété des marchandises, qui ne nécessite ni capitaux ni équipements particuliers. Les marchands ambulants n'ont donc pas besoin d'avoir accès au crédit, de bénéficier d'une aide à l'équipement ni de se fournir en marchandise, etc. Pourtant, certains pourcentages sont assez inattendus : 54,2% des marchands ambulants n'ont pas de difficultés concernant le « *lieu de production et de commerce* » quand bien même l'interdiction du commerce ambulant s'appliquerait dans plusieurs rues. Puis, le travail est à l'extérieur, le temps de travail peut commencer tôt matin et finir à minuit, le marchand ambulant qui se déplace dans plusieurs lieux peut donc rencontrer des phénomènes de « *violence, vol et désordre* » mais 97,9% des marchands ambulants ne rencontrent pas ces difficultés. De même, 82,9% des marchands ambulants n'ont pas de difficultés concernant *le transport de marchandises* alors que le commerce ambulant exige souvent un déplacement avec un grand volume de marchandises sans oublier la nécessité de s'enfuir lors des contrôles policiers.

Il existe une difficulté que les marchands ambulants et les autres entrepreneurs informels rencontrent les uns comme les autres, c'est « *la vente de leurs produits* » (selon 67,4% des marchands ambulants et 57,4% des autres entrepreneurs informels).

Quant aux corrélations statistiques, les relations sont statistiquement significatives entre le type d'activité et les difficultés (tous les $p < 0,001$). Pourtant, toutes ces relations sont toutefois assez faibles voire très faibles, en témoignent les V de Cramer < 0,20.

b. Les besoins d'aide au travail

La majorité des entrepreneurs informels n'ont pas besoin d'aide extérieure dans leur travail. Il n'y a que deux actions d'aide qui leur paraissent intéressantes et pour lesquelles les pourcentages dépassent légèrement ou atteignent presque le niveau de 50% : 51,8% des marchands ambulants ont besoin d'aide pour honorer « *plusieurs commandes importantes* » et 49,8% ont besoin d'aide pour disposer d'un « *lieu de production et de commerce* » (voir le tableau 12). Il semble que ces proportions soient cohérentes avec les résultats de nos enquêtes de terrain dans les deux arrondissements Hai Bà Trưng et Cầu Giấy, la plupart des marchands ambulants ne souhaitant que vendre dans de bonnes conditions leurs marchandises et pensant qu'ils doivent se débrouiller seuls pour ce faire. Parallèlement, certains marchands ambulants qui s'installent sur le bas-côté de la route souhaiteraient avoir un lieu fixe pour exercer leur travail.

Tableau 12: Le besoin d'aide au travail et le type d'activité dans le secteur informel

	Type d'activité (%)		
Besoin d'aide au travail	Commerce ambulant	Autres métiers	Phi
Formation technique	10,6	15,2	0,033***
Formation à l'organisation et à la comptabilité	4,7	5,0	0,002*
Aide pour les fournitures de matières premières	9,0	23,9	0,091***
Accès aux moyens modernes	8,3	19,4	0,073***
Accès aux prêts	28,1	35,1	0,038***
Accès à des informations sur le marché	28,8	34,6	0,031***
Lieu de production et de commerce	49,8	20,3	0,181***
Plusieurs commandes importantes	51,8	44,3	0,039***
Immatriculation au registre du commerce	1,7	6,8	0,058***
Publicité pour les nouveaux produits	9,0	18,2	0,062***
Autres	0,0	1,4	0,032***

* = $p \leq 0,05$ ** = $p \leq 0,01$ *** = $p \leq 0,001$

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Il existe des relations statistiquement significatives entre le type d'activité et les besoins d'aide au travail pour surmonter les difficultés (tous les $p < 0,05$). Toutes ces relations sont faibles ou très faibles, en témoigne les Phi < 0,20 (tableau 16). Toutefois, entre *« le lieu de production et de commerce »* et le type d'activité dans le secteur informel, le Phi est de 0,181, proche de niveau 0,2 (la force de la relation est modérée).

Les résultats mettent aussi en évidence une grande différence : 49,8% des marchands ambulants ont besoin d'aide extérieure concernant la rubrique *« le lieu de production et de commerce »* contre 20,3% pour les autres entrepreneurs informels. Cela est compréhensible car le manque de lieux fixes pour faire leur commerce a forcé plusieurs marchands fixes à devenir ambulants. De plus, la plupart des marchands ambulants subissent toujours une pression concernant leurs espaces de travail dans les rues.

3.2. La corruption et l'immatriculation au registre du commerce

La plupart des entrepreneurs informels (96,7% des marchands ambulants et 95,6% des autres entrepreneurs) estiment qu'il n'y a pas de pots-de-vin. Ceci s'explique aussi par le fait que 49,7% des marchands ambulants et 44,8% des autres entrepreneurs informels estiment que leur travail ne dépend pas des autorités locales. 48% des marchands ambulants et 53,6% des autres entrepreneurs informels pensent que leur travail concerne les autorités, mais que personne ne leur demande de pot-de-vin. Enfin, seulement 2,3% des marchands ambulants et 1,6% des autres entrepreneurs informels déclarent que les autorités leur ont demandé des pots-de-vin, mais qu'ils ont refusé de payer. Le fait que la corruption soit rare dans le secteur informel est surprenant car la corruption est en train de devenir un problème important au Vietnam. Dans nos entretiens approfondis avec des marchands ambulants dans les deux arrondissements étudiés, furent mentionnées plusieurs formes de corruption à savoir :

- Pour avoir à disposition un lieu près de l'école, plusieurs marchands ambulants ont versé de l'argent à un intermédiaire qui a contacté les policiers.
- Un marchand ambulant donne de l'argent aux policiers/agents municipaux locaux lorsqu'il est arrêté ou se voit confisquer des marchandises
- Le marchand ambulant dépose de l'argent à l'intention des gardiens d'un parc, du zoo.

Dans plusieurs cas, bien que les marchands ambulants donnent de l'argent, ils doivent fuir lorsque les policiers patrouillent.

En ce qui concerne l'immatriculation au registre du commerce, la plupart des marchands ambulants (76,2%) et des autres entrepreneurs informels (80,5%) ne sont pas prêts à le faire ou bien ils trouvent que leurs activités n'ont pas besoin d'être enregistrées. D'après eux, l'immatriculation au registre du commerce ne leur procurera pas plus

d'avantages. En effet, interrogés sur la liste des avantages potentiels de l'immatriculation, la proportion d'entrepreneurs informels qui ne reconnaissent pas ces avantages (en répondant « Non » aux modalités proposées) est élevé (tableau 13). Il y a des différences (statistiquement significatives) de perception entre les marchands ambulants et les autres entrepreneurs informels. Mais la plupart d'entre eux pensent que l'immatriculation au registre du commerce ne procure pas d'avantages supplémentaires.

Tableau 13 : La perception des avantages de l'immatriculation au registre du commerce et le type d'activité dans le secteur informel

Avantages de l'immatriculation		**Type d'activité**		V de Cramer
		Commerce ambulant	Autres métiers	
Accès aux crédits	Oui	37,3	42,8	0,032***
	Non	54,5	49,7	
	Ne sait pas	8,2	7,4	
Accès aux lieux propices au commerce	Oui	25,4	32,4	0,044***
	Non	66,4	60,8	
	Ne sait pas	8,2	6,8	
Les clients/Les fournisseurs sont de grandes entreprises	Oui	26,9	39,9	0,086***
	Non	60,5	52,9	
	Ne sait pas	12,6	7,2	
La publicité pour les produits	Oui	26,2	31,6	0,034***
	Non	65,6	61,1	
	Ne sait pas	8,2	7,3	
Diminuer la corruption	Oui	15,5	17,9	0,051***
	Non	76,3	68,7	
	Ne sait pas	8,2	13,4	
Autres	Oui	1,2	2,3	0,031***
	Non	90,6	87,3	
	Ne sait pas	8,2	10,4	

* = $p \leq 0,05$ ** = $p \leq 0,01$ *** = $p \leq 0,001$

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Il y a des relations statistiquement significatives entre le type d'activité dans le secteur informel et la perception des avantages de l'immatriculation au registre du commerce (les $p < 0,001$). Et, les relations statistiques sont très faibles car tous les V de Cramer < 0,1.

3.3. La perception de l'environnement commercial par rapport à l'année précédente

En comparant l'environnement commercial actuel (2014) au moment de l'enquête avec celui de 2013, la plupart des marchands ambulants (71,2%) estimaient que leur temps moyen de travail n'avait pas changé, et que pourtant leurs clients et leurs bénéfices avaient diminué (62,7% et 69,6%) et que la concurrence avait augmenté (63,3%). Ces résultats quantitatifs correspondent aux résultats obtenus lors des entretiens qualitatifs. En effet, certains marchands ambulants ont relevé que leur situation commerciale était de plus en plus difficile. La cause en était que les prix avaient augmenté, que les citadins dépensaient moins afin d'économiser, et qu'il y avait plus de concurrence qu'avant (on peut se référer aux témoignages l de la *vendeuse ambulante de canne à sucre et de légumes* de l'article 2.1.2 du chapitre 2 et du *vendeur ambulant de riz* de l'article 2.2.2 du chapitre 2). La plupart des marchands ambulants ont choisi comme solution d'accepter des bénéfices réduits et d'économiser sur leurs frais quotidiens à Hanoi. Certains marchands ont changé de types de marchandises, de fournisseurs, ou bien ont augmenté le prix de leurs marchandises.

« *Les charges : l'électricité, l'eau, le gaz, puis la nourriture, l'essence, etc. tout augmente. Je suis bien obligé d'augmentter mes prix, mais tout le monde a l'intention d'économiser. Ainsi, si on gagne 1 dong de bénéfice, ce sera aussi de la chance. Maintenant, je dois accepter d'habiter dans un petit studio. J'en changerai quand j'aurai plus d'argent, un grand studio m'aidera aussi à arranger plus commodément mes dépôts de marchandises* »

(Phạm Đức Mỗ, 23 ans, vendeur des pêches, province de Thanh Hoá)

Tableau 14 : La perception de l'environnement actuel et le type d'activité dans le secteur informel

Perception de l'environnement commercial actuel		Type d'activité (%)		V de Cramer
		Commerce ambulant	Autres métiers	
Temps moyen de travail	Augmentation	5,3	8,1	0,035***
	Diminution	23,5	19,7	
	Constant	71,2	72.2	
Evolution des bénéfices	Augmentation	2,1	12,0	0,094***
	Diminution	69,6	55,0	
	Constant	28,3	33,0	
Nombre de clients	Augmentation	4,9	13,6	0,073***
	Diminution	62,7	52,3	
	Constant	32,4	34,1	
Niveau de concurrence	Augmentation	63,3	60,3	0,043***
	Diminution	6,1	3,4	
	Constant	30,6	36,3	

* = $p \leq 0,05$ ** = $p \leq 0,01$ *** = $p \leq 0,001$

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Il y a des relations statistiquement significatives entre le type d'activité et la perception de l'environnement commercial actuel (pour le temps moyen de travail, l'évolution des bénéfices, le nombre de clients, le niveau de concurrence) (les $p < 0,001$). Cependant, on peut constater que les pourcentages de la perception de l'environnement commercial entre commerce ambulant et autres métiers ne sont pas très différents. De plus, tous les V de Cramer < 0,1. Ainsi, on peut dire que la perception de l'environnement commercial des entrepreneurs dans le secteur informel n'est pas très différente. La plupart d'entre eux estiment que leur temps moyen de travail n'a pas changé, pourtant leurs clients et leurs bénéfices ont diminué et la concurrence a augmenté.

Depuis 12 mois, les solutions pour maintenir ou augmenter les bénéfices des entrepreneurs du secteur informel comme « *chercher de nouveaux clients* », « *changer de fournisseurs* », « *changer de lieu de travail* » sont peu mises en œuvre. En effet, la plupart d'entre eux ne cherchent pas de nouveaux clients et ne changent ni de fournisseurs ni de lieu de travail.

Tableau 15 : Les solutions pour maintenir ou pour augmenter les bénéfices et le type d'activité dans le secteur informel

Solutions pour maintenir ou pour augmenter les bénéfices		**Type d'activité** (%)		Phi
		Commerce ambulant	Autres métiers	
Chercher de nouveaux clients	Oui	30,5	28,7	0,010***
	Non	69,5	71,3	
Changer de fournisseurs	Oui	44,7	27,8	0,097***
	Non	55,3	72,2	
Changer de lieu de travail	Oui	12,2	1,9	0,167***
	Non	87,8	98,1	

* = p ≤ 0,05 ** = p ≤ 0,01 *** = p ≤ 0,001

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : Il y a des relations statistiquement significatives entre les types de métiers et ces solutions (tous les p < 0,001). Cependant, les relations sont faibles voire très faibles car les tests de Phi < 0,2.

3.4. Les projets et la satisfaction dans le travail

Lors de notre enquête, 80,5% des marchands ambulants ne voulaient pas changer de travail. 65,9% d'entre eux pensaient que leur travail pouvait se maintenir et se développer. 56,8% en étaient contents. En plus, le commerce ambulant était installé pour la longue durée aux yeux de la majorité des marchands ambulants. De ce fait, on peut infirmer la perception commune du commerce ambulant comme relevant de la précarité ou d'un travail saisonnier, pour affirmer que ce dernier est un travail stable.

Toutefois, il est possible de constater que 20,7% des marchands ambulants sont insatisfaits et très insatisfaits de leur travail comparativement à une proportion de 10,6% pour les autres entrepreneurs informels.

Tableau 16 : Le niveau de satisfaction et le type d'activité dans le secteur informel

Niveau de satisfaction	Type d'activité (%)	
	Commerce ambulant	Autres métiers
Très insatisfait	4,0	1,6
Insatisfait	16,7	9,0
Normal	22,5	23,7
Satisfait	54,0	56,3
Très satisfait	2,8	9,4
Total	100,0	100,0
Le V de Cramer	0,098***	

* = p ≤ 0,05 ** = p ≤ 0,01 *** = p ≤ 0,001

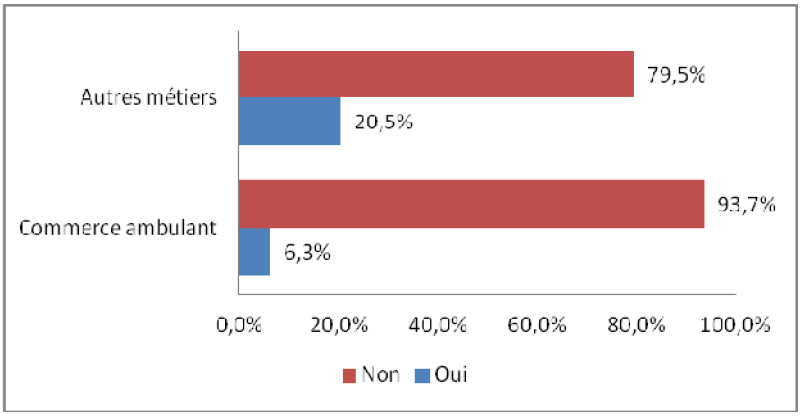
Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : Il existe une relation statistiquement significative (p < 0,001) entre la satisfaction et le type d'activité. Cette relation est toutefois très faible comme en témoigne un V de Cramer de 0,098

Bien que la plupart des marchands ambulants soient satisfaits de leur travail actuel, ils ne l'apprécient pas forcément. Pour preuve, 93,7% des marchands ambulants ne veulent pas que leurs enfants leur succèdent, même si ces derniers le souhaitent. Devenir un salarié dans le secteur formel, c'est l'emploi que la plupart des entrepreneurs du secteur informel préfèrent pour leurs enfants. En effet, la plupart d'entre eux souhaitent que leurs enfants travaillent dans *un établissement / une entreprise publique* (77,5%), ensuite dans *une entreprise privée* (12,5%), puis loin derrière *une entreprise individuelle agricole* (4,9%) ; enfin, 5,0% *ne savent pas*.

Les marchands ambulants se démarquent puisque 6,3% d'entre eux seraient contents que leurs enfants leur succèdent s'ils le veulent, comparativement à une proportion de 20,5% pour les autres entrepreneurs informels (voir le graphique 14).

Graphique 14 : Le souhait de succession dans le métier et le type d'activité dans le secteur informel



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur.

Note : Il existe une relation statistiquement significative ($p < 0,001$) entre le souhait de succession dans le métier et le type d'activité dans le secteur informel. Cette relation est toutefois très faible comme en témoigne un Phi de 0,092.

L'obtention de gros bénéfices dans le travail a été une hypothèse mentionnée dans le questionnaire pour expliquer les stratégies utilisées par les entrepreneurs informels et leur efficacité. Les statistiques montrent que la stratégie visant à « *améliorer le niveau de vie de la famille / épargner* » a été choisie par la majorité des marchands ambulants (79,9%). Il n'y a que 15% d'entre eux qui pensent « *réinvestir pour avoir plus de bénéfices* ». Ensuite, une autre question sur le projet d'augmenter le niveau de leurs activités commerciales leur a été posée, avec comme résultat que 67,8% des marchands ambulants ne veulent pas augmenter leur niveau d'activité.

Nos enquêtes qualitatives donnent les résultats semblables. La majorité des marchands que nous avons interviewés ne veulent que maintenir leur travail actuel. En effet, comme on le sait, la plupart des marchands ambulants sont des migrants internes, ils sont peu qualifiés (leur niveau d'étude est peu élevé), ils sont d'âge mûr, leur capital est limité, la plupart pratiquent la vente ambulante et l'agriculture en même temps. La plupart des marchands ambulants n'ont donc pas la capacité de développer leur niveau d'activité.

Dũng, vendeur des poissons ornementaux, atteint un niveau de bénéfices de 5 000 000 dongs par mois (environ 200 euros), ce qui est élevé par rapport au niveau moyen des marchands ambulants. Cependant, il ne veut que maintenir son niveau d'activité. Il a dit « *Je ne vends que comme ça, je suis 'un petit chat attrapant une petite*

souris'[80]*. L'investissement dans un magasin comporte des risques car les dépenses sont grandes : le loyer d'un magasin est d'au moins de 7 à 8 millions de dongs par mois* (environ 280-320 euros*), en plus des équipements, il faut investir au total environ 200 - 300 million dongs* (environ 8 000-12 000 euros) *pour pouvoir fonctionner et avoir des bénéfices* ». Dũng est paysan en même temps, il rentre toujours pour cultiver le riz en fonction des saisons.

Hương, 36 ans, vendeuse des fruits au marché–crapaud de Nghĩa Tân et rue Tô Hiệu (l'arrondissement de Cầu Giấy). Depuis 7 ans dans le commerce ambulant, elle a des bénéfices de 3 500 000 dongs/mois (environ 140 euros) qui sont la ressource principale de sa famille de 4 personnes. Avec deux autres sources de revenu : l'agriculture (456 m^2 de rizières), et les revenus de son époux (environ 2 000 000 dongs/mois), c'est juste assez pour les besoins quotidiens. Alors, sa famille n'a pas d'épargne. Ce qui ne lui permet pas de développer ses activités commerciales. Elle a dit : «*J'aimerais avoir un stand fixe pour faire du commerce, mais je n'ose pas y penser, c'est impossible dans ma situation économique […]. Je ne peux pas non plus faire un autre travail du fait que je n'ai pas de diplôme. Je peux travailler comme femme de ménage ou serveuse dans de petits restaurants, mais ce sera impossible car il n'y aurait pas d'autonomie. Je dois m'occuper des enfants qui sont petits, de la rizière et il y a aussi plusieurs autres choses à faire chez moi et dans mon village […]. Je ne peux faire que de la vente ambulante de fruits selon la saison et avec le niveau d'activité de maintenant*».

Ainsi, on peut constater que le commerce ambulant représente un petit commerce destiné à servir principalement à la subsistance quotidienne plutôt qu'à des stratégies de commerce à long terme.

Il existe une relation statistiquement significative ($p < 0,001$) entre le projet d'augmenter le niveau d'activités commerciales et le type d'activité dans le secteur informel. En effet, 26,1% des marchands ambulants ont un projet d'augmenter leur niveau d'activité dans les 12 mois, comparativement à une proportion de 30,4% pour les autres entrepreneurs informels. Cette relation est toutefois très faible comme en témoigne un Phi de 0,028.

[80] Expression indiquant la connaissance de ses propres capacités / la conscience de ses capacités réelles / la conscience de ses propres limitations (en vietnamien : "mèo nhỏ bắt chuột con").

Alors, considéré à partir d'une vue d'ensemble de l'investissement, des bénéfices et de son projet d'activité, le commerce ambulant a un niveau d'activité moins grand que les autres métiers dans le secteur informel.

3.5. La sécurité sociale et les projets pour la vieillesse[81]

La protection des travailleurs contre les risques est un des axes importants des politiques relative à la sécurité sociale mise en œuvre par le ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales du Vietnam (pour la période 2011 - 2020). Cette protection s'appuie sur :

- L'assurance sociale (d'après la Loi de l'assurance sociale de 2006)

- L'assurance maladie (d'après la Loi de l'assurance maladie qui a été promulguée en 2008 et était en vigueur depuis le mois de juillet 2009)

- Le soutien social à travers le programme relatif aux buts nationaux : « Supprimer la faim, réduire la pauvreté »[82] en 2011-2015, le programme 135 (c'est-à-dire le programme du développement social et économique dans les communes qui actuellement rencontre des difficultés particulières dans les zones de montagnes ou les zones où il y a des ethnies minoritaires) et le Décret N° 67/2007/NĐ-CP, le Décret N°13/2010/NĐ-CP du Gouvernement vietnamien concernant le soutien social.

Concrètement, le Programme de mise en œuvre par étapes de l'assurance maladie pour tous au niveau national dans la période 2012 - 2015 et jusqu'à 2020 (d'après la Décision N°538/QĐ-TTg du 29/3/2013) prévoit que 70% de population vietnamienne soit couverte par l'assurance maladie en 2015 (et 80% en 2020). Ainsi, dans quelle mesure les marchands ambulants sont-ils couverts par l'assurance maladie ? Qu'en est-il de leur couverture sociale pendant la vieillesse ?

Le statut d'entrepreneur du secteur informel ne donne pas accès à l'assurance maladie obligatoire, mais il est possible de cotiser à la caisse d'assurance maladie

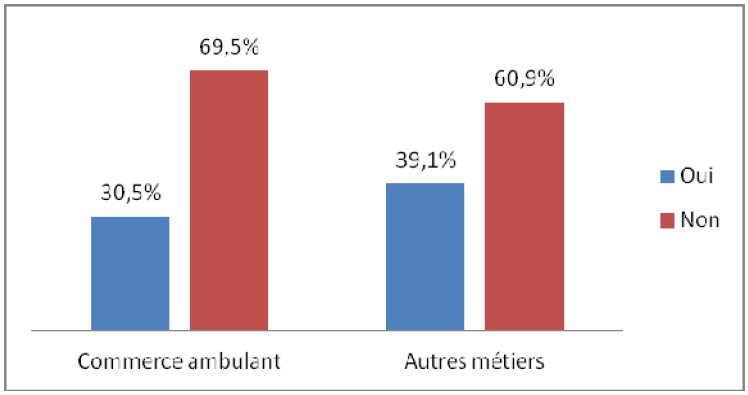
[81] Dans le questionnaire, la question sur les projets pour la vieillesse n'a été posée qu'aux personnes de moins 66 ans (voir Annexe 3, quetion I13).

[82] En vietnamien: Xóa đói, giảm nghèo

volontaire de la sécurité sociale du Vietnam[83] ou à des caisses d'assurances privées. De plus, si les entrepreneurs informels appartiennent à certaines catégories particulières (des ménages pauvres, des ethnies minoritaires, des ménages ayant les mérites pour la nation, des handicapés, etc.), ils peuvent avoir accès à une assurance maladie (c'est un privilège) ; par ailleurs, certains retraités qui font du commerce ambulant bénéficient de l'assurance maladie qui les couvrait du temps où ils travaillaient dans le secteur formel.

69,5% des marchands ambulants n'ont pas d'assurance maladie contre 30,5% qui ont de cette assurance. Pour les autres entrepreneurs informels, cette proportion est respectivement de 60,9% et 39,1% (voir le graphique 15).

Graphique 15 : Souscription à une assurance maladie



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Pour les personnes ayant cette assurance, 53% d'entre elles cotisent à la caisse d'assurance maladie volontaire de la sécurité sociale du Vietnam, le reste (47%) bénéficie de cette assurance du fait qu'ils sont des ménages pauvres, des ethnies minoritaires, des handicapés, des membres d'un ménage ayant les mérites pour la nation, etc. Pour les marchands ambulants n'ayant pas d'assurance maladie, 62,4% d'entre eux sont dans le cas de *« ne pas réunir les conditions pour y participer »* et 37,6% dans le cas de *« ne pas vouloir y participer »*. Le pourcentage des marchands ambulants dans le cas de *« ne pas*

[83] Il y a deux types d'assurance maladie gérés par un Fonds public (la sécurité sociale du Vietnam) :

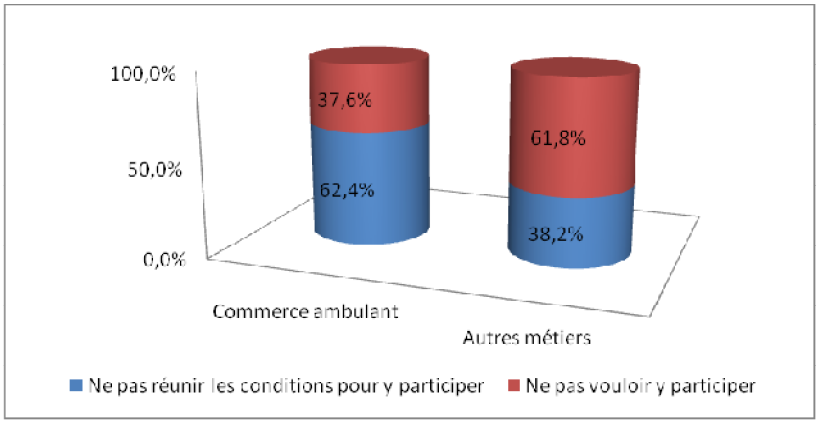
- l'assurance maladie obligatoire : elle s'applique à tous les travailleurs vietnamiens qui ont des contrats à durée déterminée de plus de trois mois ou ont des contrats à durée indéterminée. Pour les contrats de moins de trois mois, la somme équivalente aux contributions sociales est ajoutée au salaire de base.

- l'assurance maladie volontaire : elle s'applique à toutes les personnes désireuses d'y souscrire volontairement.

réunir les conditions pour y participer » est plus élevé que pour les autres entrepreneurs informels (62,4% contre 38,2%) (voir le graphique 16).

Nos résultats qualitatifs ont montré qu'en général si les marchands ambulants sont dans le cas de *« ne pas réunir les conditions pour y participer »*, c'est pour des raisons financières. Ils n'ont pas assez d'argent pour cotiser à l'assurance maladie. Certains marchands ambulants ont aussi expliqué qu'ils sont des migrants, qu'ils ne sont pas autorisés de cotiser à l'assurance maladie volontaire de la sécurité sociale du Vietnam de Hanoi. La conséquence en est que s'ils contractent l'assurance maladie volontaire, ils doivent retourner dans leur province pour se faire soigner, ce qui n'est pas pratique. Certains marchands estiment que la qualité des soins par l'assurance maladie n'est pas bonne ou bien qu'ils ont une bonne santé, ainsi ils ne veulent pas participer à l'assurance maladie.

Graphique 16 : Les raisons de l'absence de cotisation à l'assurance maladie et le type d'activité dans le secteur informel



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Il existe une relation statistiquement significative ($p < 0,001$) entre les raisons de l'absence de cotisation à l'assurance maladie et le type d'activité dans le secteur informel. Cette relation statistique est toutefois faible comme en témoigne un Phi de 0,133.

Depuis 12 mois, 47% des marchands ambulants avaient rencontré des problèmes de santé et avaient été obligés d'arrêter leur travail. Pourtant, plus de la moitié d'entre eux (56,6%) n'ont pas eu recours aux services de santé (clinique, hôpital, centre de santé / petite infirmerie, etc.). Pour expliquer cette situation, 62% des marchands ambulants ont dit que leur santé n'était pas gravement atteinte, et 38%, que leur famille et eux-mêmes avaient pu se débrouiller seul.

Parmi les possibilités que les entrepreneurs informels utiliseront pour leur couverture sociale pendant la vieillesse, très peu prévoyaient d'utiliser la pension de retraite de la sécurité sociale du Vietnam : dans le commerce ambulant, il n'y en a eu que 7,1% et dans les autres métiers, 11,7%. La plupart de ces entrepreneurs comptaient sur l'aide de leur famille ou de leurs enfants, soit respectivement une proportion de 86,6% dans le commerce ambulant et 68,3% dans les autres métiers (voir le tableau 17).

Tableau 17 : Le plan de financement de la vieillesse et le type d'activité dans le secteur informel

Plan pour financer la vieillesse	Type d'activité (%)		Phi
	Commerce ambulant	Autres métiers	
Bénéficier de la pension de retraite de la sécurité sociale du Vietnam	7,1	11,7	0,036***
Continuer le travail actuel	47,0	57,7	0,055***
Faire un autre travail moins fatigant	54,7	34,1	0,110***
Compter sur l'aide de la famille ou des enfants	86,6	68,3	0,102***
Vivre de l'épargne accumulée	52,0	66,7	0,079***

* = $p \leq 0,05$ ** = $p \leq 0,01$ *** = $p \leq 0,001$

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

En réalité, les entrepreneurs individuels peuvent utiliser plusieurs possibilités de couverture en même temps. Ainsi, quelle est la possibilité la plus fréquemment envisagée ? Les résultats statistiques ont montré que la plupart des entrepreneurs prévoient de compter sur l'aide de leur famille ou de leurs enfants et leur épargne. Et la possibilité d'*« utiliser la pension de retraite de la sécurité sociale du Vietnam »* continue à représenter une infime proportion (voir le tableau 18).

Tableau 18 : La solution privilégiée pour la couverture de vie pendant la vieillesse et le type d'activité dans le secteur informel

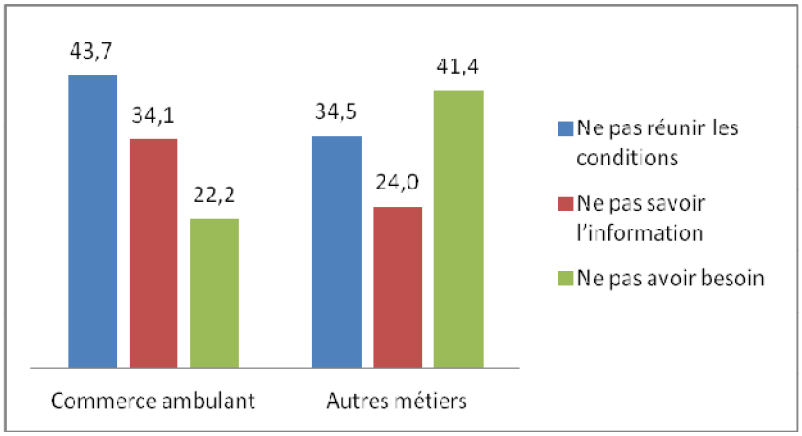
Solution privilégiée	**Type d'activité** (%)	
	Commerce ambulant	Autres métiers
Bénéficier de la pension de retraite de la sécurité sociale du Vietnam	1,5	6,2
Continuer le travail actuel	11,1	21,8
Faire un autre travail moins fatigant	9,0	12,2
Compter sur l'aide de la famille ou des enfants	41,2	30,2
Vivre de l'épargne accumulée	37,2	29,7
Total	100,0	100,0
V de Cramer	0,106***	

* = p ≤ 0,05 ** = p ≤ 0,01 *** = p ≤ 0,001

Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Cette situation peut être expliquée lorsque 100% des marchands ambulants actuellement ne cotisent pas à une assurance retraite obligatoire et 98,4% des marchands ambulants ne cotisent pas non plus à une assurance retraite volontaire. Dans les autres métiers, cette proportion est respectivement de 99,7% et 98,7%. Pour expliquer qu'ils n'aient pas d'assurance retraite, 43,7% des marchands ambulants disent « *ne pas réunir les conditions pour participer à l'assurance retraite volontaire* », *tandis que* 34,1% des marchands ambulants *affirment « ne pas avoir d'information sur cette assurance »* et 22,2%, « *ne pas avoir besoin de cette assurance* ». Dans les autres métiers, les proportions correspondantes sont de 34,5%, 24% et 41,4%.

Graphique 17 : Les raisons de l'absence de l'assurance retraite volontaire et le type d'activité (%)



Source : HBIS 2014, calculs de l'auteur

Note : Il y a une relation statistiquement significative entre les raisons de l'absence d'assurance retraite et le type d'activité ($p < 0,001$). Cette relation est toutefois faible comme en témoigne un V de Cramer de 0,101.

Il n'y a pas d'assurance retraite, les entrepreneurs informels doivent compter sur leur épargne et surtout sur l'aide de leurs enfants pendant la vieillesse. Ceci est normal dans la société vietnamienne. Selon la tradition de la famille vietnamienne il est normal que les enfants aient la responsabilité (morale, non juridique) de s'occuper de leurs parents. C'est pourquoi on voit toujours plusieurs générations sous un même toit au Vietnam.

En général, le taux de participation à l'assurance maladie et l'assurance de retraite des marchands ambulants est très faible, ils sont laissés à eux-mêmes pour faire face aux risques liés à la maladie et à la vieillesse. Deux éléments méritent une attention particulière pour améliorer la couverture de la sécurité sociale : la diffusion de l'information et les tarifs.

Conclusion du chapitre trois

L'approche de la méthode quantitative ci-dessus a permis de confronter les résultats qualitatifs et quantitatifs afin d'affirmer que les marchands ambulants dans cette recherche sont majoritairement des femmes. Ils ont un niveau scolaire de base. D'âge mûr, ils ont eu plusieurs expériences de travail dans le commerce ambulant. Ils participent au commerce ambulant à cause des problèmes concernant l'agriculture. Le commerce ambulant est le seul le métier qu'ils peuvent exercer, leur choix est limité. Ce métier offre en général des avantages : pas de formation requise ; autonomie. Il permet également de concilier aisément vie familiale et professionnelle.

Les résultats quantitatifs montrent également que la plupart des marchands ambulants n'ont pas d'assurance médicale ni de retraite, du fait de deux raisons principales : le manque de diffusion d'informations auprès de la population et les tarifs élevés. De plus, nos analyses quantitatives ont montré qu'il y a des différences significatives du point de vue statistique entre les marchands ambulants et les entrepreneurs des autres métiers du secteur informel. En général, si l'on compare ces deux composantes du secteur informel, on voit que le commerce ambulant est constitué d'activités de subsistance, aux performances économiques médiocres et sans perspective d'accumulation. En revanche, les autres métiers du secteur informel regroupe des entrepreneurs capables de réaliser des bénéfices substantiels, exerçant dans ce secteur plus par satisfaction que par contrainte.

CHAPITRE QUATRE : LES CONDITIONS PROPICES AU COMMERCE AMBULANT

Nous avons vu jusqu'à présent quelles étaient les caractéristiques des marchands ambulants et les raisons qui les poussaient à exercer cette activité. Pour comprendre cependant la fréquence du commerce ambulant à Hanoï et son extension quantitative, il est aussi nécessaire d'étudier les conditions qui les favorisent. Dans cette perspective, l'analyse de la demande est une dimension incontournable de notre étude. Celle-ci dépend en fait de deux facteurs complémentaires. Le premier est l'urbanisation très rapide de la ville qui, à l'image de ce que l'on peut constater dans d'autres métropoles en développement, crée de nouveaux besoins et impulse de nouvelles pratiques. Mais le maintien et l'extension du commerce ambulant est aussi la marque d'un mode de vie urbain spécifique caractérisé par l'importance donnée à ce qu'on pourrait appeler une économie de trottoir. C'est ce que nous développerons dans ce chapitre. Dans une première partie, nous retracerons l'extension urbaine de Hanoï et montrerons en quoi cette évolution est propice au maintien et au développement du commerce ambulant. Dans une deuxième partie, nous développerons les principaux traits de cette économie de trottoir.

1. Les conséquences de l'urbanisation

L'urbanisation rapide de Hanoï est un facteur essentiel du développement du commerce ambulant. Par la pression foncière sur la terre qu'elle entraîne, elle s'accompagne de mouvements migratoires du monde rural vers le monde urbain qui alimentent le secteur du commerce ambulant. Mais ce sont les formes qu'elle prend (développement horizontal plutôt que vertical avec densification le long des digues et développement en étoile le long des routes, densification des zones rurales avec regroupements de villages permettant une imbrication relative des activités agricoles et non-agricoles ; très fortes densités de certains quartiers centraux)[84] et les mobilités qu'elle entraîne qui créent et soutiennent une demande spécifique pour ce type de commerce.

[84] Gubry et alii, 2002.

1.1. L'évolution de l'urbanisation au Vietnam

Le Vietnam, bien qu'étant un des pays les plus peuplés d'Asie du Sud-est se situe encore en 2015 dans les 20 % des pays les moins urbanisés (World Bank Group, 2016). Cette relativement faible urbanisation trouve en bonne partie son explication dans l'histoire de l'organisation politique du territoire dont nous rappellerons d'abord les grands traits. Le Đổi Mới a cependant inversé les politiques « anti-urbaines » (Quertamp, 2010) précédentes en favorisant le développement des villes. La croissance urbaine est ainsi depuis cette date particulièrement vigoureuse, tout particulièrement à Hanoï.

a. La forme des zones urbaines pendant la période féodale

Dans l'histoire du Vietnam, le peuplement et le développement du pays sont liés aux migrations de la population du Nord vers le Sud, à l'agrandissement du territoire, à la création de nouvelles zones urbaines qui portent la marque très nette des politiques gouvernementales au cours des différentes périodes.

Les recherches historiques et archéologiques ont permis d'établir qu'il existait des villes sur l'actuel territoire du Vietnam dès le VIIème avant Jésus-Christ. La plus ancienne est Việt Trì et se situe au carrefour de trois fleuves : le Đà, le Hồng et le Lô. Edifiée dès le VIIe siècle av. J.-C., à l'ère des premiers rois des Hùng, la capitale du royaume de Văn Lang occupait une position intermédiaire entre les zones montagnardes (où il y a des ressources forestières et minérales) et les zones de plaines (où il y a de nombreux peuples qui plantent le riz). Au IIIe siècle av. J.-C., c'est Cổ Loa qui est devenue le centre de l'État de Âu Lạc. Cổ Loa avait une position limitrophe entre les collines de la moyenne région et le delta du fleuve Rouge. À ce moment-là, la riziculture inondée était très développée. Cổ Loa avait plus d'atouts que Việt Trì car elle se trouvait à la convergence de vallées et de voies navigables, ainsi que des voies routières du Nord-Ouest et du Nord-Est. Elle était également plus proche de la mer que Việt Trì (Ministère de la Construction, 1995).

Pendant plus d'un millénaire, le Vietnam fut une possession de la Chine (de 111 av. J.-C. à 939). Les autorités chinoises construisirent des « lỵ sở », c'est-à-dire des bases militaires et administratives qui étaient aussi des villes où il y avait les activités artisanales et des ports marchands (en vietnamien : « Cảng thị »), comme des plaques tournantes pour l'échange de marchandises, par exemple : Luy Lâu (provinces de Bắc Giang et Bắc Ninh), Tống Bình (Hanoi de nos jours), Lạch Trường (Thanh Hoá de nos jours). Il y avait également des ports marchands, comme Chiêu Cảng (Hội An), Óc Eo (An Giang)

uniquement consacrés au commerce avec les étrangers par voie de mer (Ministère de la Construction, 1995).

Au Xe siècle, le Vietnam a obtenu son indépendance après la domination chinoise (de 111 av. J.-C. à 939). Les puissantes dynasties des Lý, Trần, Lê développèrent alors l'agriculture, l'artisanat et la colonisation agricole. Le territoire vietnamien, qui comprenait uniquement les provinces septentrionales jusqu'au Centre-Nord actuel, était rigoureusement organisé en unités administratives (Lê Van Thanh, 2000).

Aux XVIe - XVIIe siècles, on a vu arriver les commerçants européens et asiatiques. Le commerce intérieur et le commerce extérieur se sont développés, de nombreuses villes et ports marchands ont été créés, dont les plus connus étaient Thăng Long - Kẻ Chợ (Hanoi de nos jours), Phố Hiến (Hưng Yên), Hội An (Quảng Nam - Đà Nẵng) et Gia Định (Ho Chi Minh Ville de nos jours). À côté des activités agricoles, le commerce, les services et les métiers artisanaux se sont beaucoup développés en ville (Lê Van Thanh, 2000).

On peut alors noter que les zones urbaines anciennes du Vietnam se sont formées à partir des centres politiques et militaires où se trouvaient des citadelles réservées à des fins de défense et d'habitation sur décision des autorités féodales. La coexistence de deux cités crée une ville complète. Le mot ville en vietnamien se dit « đô thị » qui est la jonction du « đô » qui signifie gouvernance et du « thị » qui signifie marché, selon la conception qui prévalait au Vietnam à l'origine :

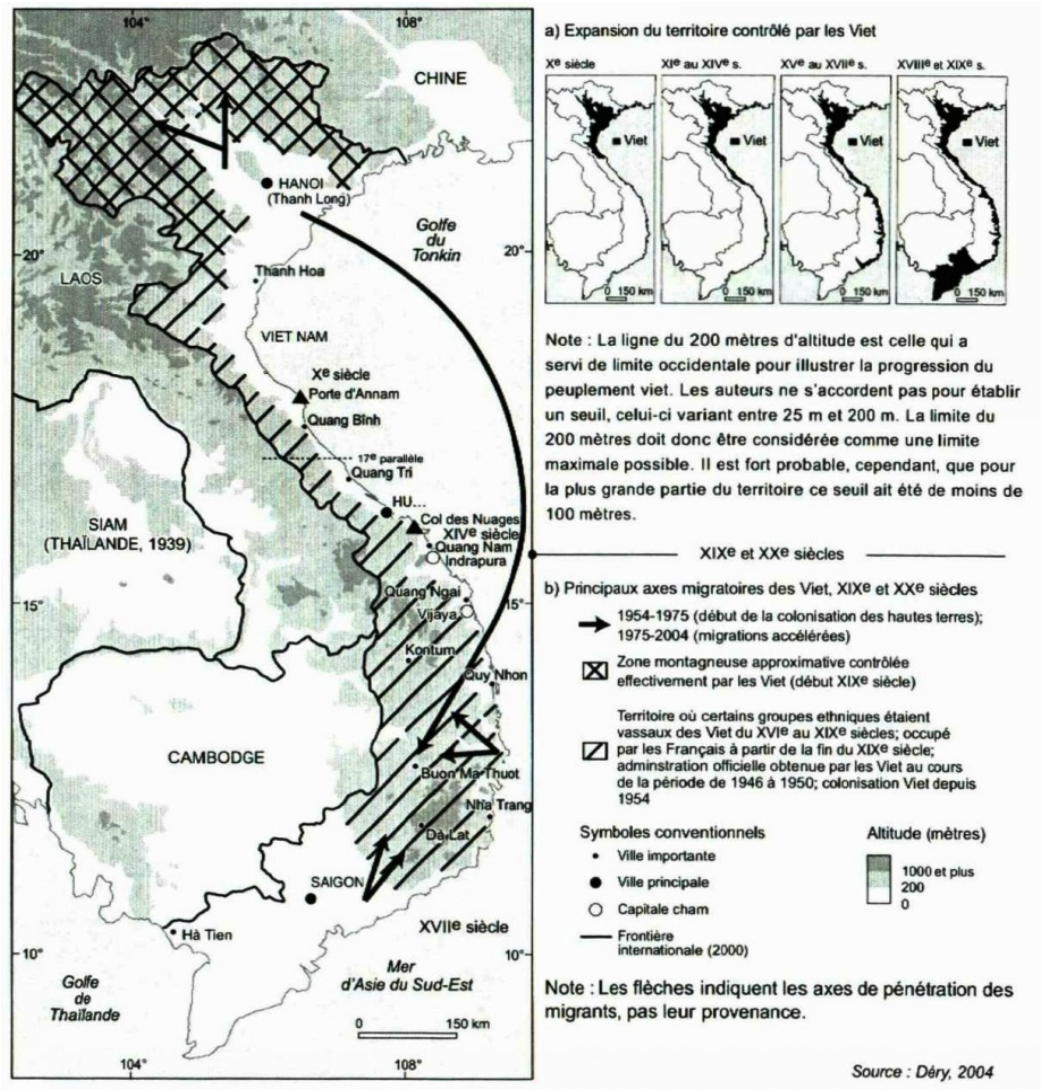
- La section de « đô » (gouvernance) est la citadelle normative avec ses activités administratives (expression des pouvoirs institutionnels et politiques), et sa capacité de mettre en œuvre des opérations défensives (la puissance militaire).
- La section de « thị » (marché) est constituée des rues et quartiers spontanés (bâtis sans plan d'ensemble) incluant les activités de production, de commerce et de service d'une population concentrée.

À cette époque, les zones urbaines avaient donc un caractère politique, militaire et économique. Dans un contexte où l'économie de marché n'était pas encore développée, la fonction politique et militaire était prédominante par rapport à la fonction commerciale.

Au début du XIXe siècle, Nguyễn Ánh, membre de la dernière dynastie féodale du Vietnam, a réunifié le territoire national, lui donnant une physionomie assez semblable à celle d'aujourd'hui. Cette dynastie a également organisé un système d'autorités administratives uniformes du nord au sud du pays dont les centres administratifs étaient les

villes rassemblant les activités d'échange de marchandises, les métiers d'artisanat et les établissements culturels et éducatifs traditionnels (Tran Minh Tung, 2014).

Figure 8: La formation territoriale du Vietnam (X^e^-XXe siècle)



Source : DERY Steve (2004) - La colonisation agricole au Vietnam - Presses de l'Université du Québec (Cité dans DE KONINCK Rodolphe (2010) - L'Asie du Sud-Est - 2e édition revue et corrigée - Armand Colin - Paris), cité dans Tran Minh Tung (2014).

Là encore, la dimension administrative des villes primait sur leur dimension commerciale. Les politiques des dynasties féodales ont en effet essentiellement soutenu l'économie agricole. Dans la société, la hiérarchie des métiers était la suivante (du plus important au moins important): sĩ (lettré), nông (paysan), công (artisanat), thương (commerçant). Et les autorités féodales ne permettaient pas aux zones urbaines d'être autonomes, contrairement à ce qui se passait le cas en l'Europe à la même époque. Le

pouvoir politique (« đô ») des villes, organisé étroitement et systématiquement, cherchait à contrôler complètement et exploiter à des conditions fixées par lui la partie commerciale (« thị ») de la zone urbaine. Par conséquent, le développement des zones urbaines a été lent. Certaines zones urbaines économiques ont même disparu ou se sont fondues dans les zones rurales comme avant leur naissance, comme par exemple : Phố Hiến, Vân Đồn. La plupart des zones urbaines ont ainsi existé longtemps en tant que villes politiques et administratives accompagnées d'une petite partie commerciale («thị »). Cette petite zone commerciale avait un caractère presque uniquement autarcique (Ministère de la Construction, 1995).

En général, la caractéristique de l'urbanisation dans la période féodale est qu'elle vise à respecter l'harmonie entre les zones urbaines et les zones rurales. L'organisation économique des villes devait ainsi respecter les formes d'organisation autarcique du monde rural. L'autarcie caractérise la structure économique du village à l'époque féodale. L'autarcie, d'une part, contribue à la stabilité des villages, mais d'autre part gêne l'urbanisation du pays. En effet, il existait des villages de métiers (ou villages de commerce) dont la structure sociale devrait obligatoirement rester conforme à celle du village et qui n'ont jamais évolué pour devenir des villes, à savoir Bát Tràng, Nội Duệ, Ninh Hiệp, etc. (Ministère de la Construction, 1995).

Du fait de la politique de gestion mentionnée ci-dessus et bien que Thăng Long (Hanoi) soit la ville la plus grande à l'époque féodale au Vietnam, elle n'était connue, jusqu'au XVIIIe - XIXe siècle, que comme un grand marché « de foire » (la ville marchande). Elle n'était fondamentalement qu'un « grand village », parce qu'il y avait un grand nombre de villages en son sein et que son organisation administrative était semblable à celle des campagnes.

b. L'urbanisation avant et après la réunification du pays

A l'époque coloniale française, le Vietnam fut divisé en trois régions : Tonkin au Nord (en vietnamien : Bắc Kỳ), Cochinchine au Sud (Nam Kỳ) et Annam au Centre (Trung Kỳ). Chaque région a été attachée à un régime administratif colonial différent. Les autorités coloniales ont fait de Sài Gòn (Saïgon) un centre économique au Sud, de Hanoi au Nord le centre politique de toute l'Indochine française qui comprenait trois pays coloniaux : Vietnam, Laos et Cambodge. Pour servir à la gestion administrative et gouverner la colonie, les réseaux urbains ont été répartis relativement uniformément dans

toutes les régions. C'étaient des villes administratives petites et dont le développement était lent. Les politiques coloniales avaient pour but de trouver des matières premières et des travailleurs moins chers pour le développement de l'industrie de la métropole. En conséquence, elles n'encourageaient pas le développement de l'industrialisation au Vietnam, mais seulement la fabrication pour les besoins sur place.

Dans certaines villes comme Hanoi, Sài Gòn (Ho Chi Minh - ville), Huế, Đà Nẵng, le modèle urbain occidental a entraîné une différence de mode de vie et creusé un écart entre les villes « occidentalisées » et l'environnement rural vietnamien. Ces villes développèrent alors des caractéristiques industrielles et commerciales. Pourtant, l'économie principale du Vietnam restait encore l'agriculture. À cette époque, les populations urbaines représentent moins de 10% de la population du pays (Ministère de la Construction, 1995).

La période allant de 1945 à 1954 a été marquée par les luttes des Vietnamiens contre les colonisateurs français. Une partie de la population a quitté la ville pour la campagne ou pour le maquis, soit pour manifester sa volonté de ne pas coopérer avec l'occupant, soit pour organiser la résistance. La politique étant de ne pas laisser tomber les biens du peuple aux mains de l'ennemi, de ne laisser derrière soi que des maisons nues et des vergers vides, la physionomie urbaine et rurale s'est rapidement dégradée et les routes reliant les villes aux campagnes ont été détruites. Alors, durant cette période dans cette phase, la population urbaine a baissé, les activités économiques ont ralenti. Dans les villes, la construction a été stoppée (Lê Van Thanh, 2000).

Les Accords de Genève de juillet 1954, qui marquaient la fin de la guerre d'Indochine, ont démembré le Vietnam en deux parties - États : le Vietnam du Nord (ou Nord-Vietnam) et le Vietnam du Sud (ou Sud-Vietnam). La ligne de démarcation qui devait diviser le nord du sud fut établie au 17e parallèle. L'urbanisation dans l'une et l'autre partie s'effectua en fonction de leurs régimes politiques respectifs et en fonction d'idéologies socio-économiques divergentes. La guerre, cruelle et dévastatrice tant sur le plan matériel que sur le plan humain, a été la cause principale du retard pris dans le développement du pays en général et dans celui de l'urbanisation en particulier. Cependant, l'urbanisation a suivi deux tendances tout à fait différentes au Nord et au Sud. Au Nord, le gouvernement a prôné l'exploitation des régions à fort potentiel comme les montagnes du Nord, le Delta du Fleuve Rouge ou le Centre-Nord. Les grandes villes, surtout Hanoi, ont appliqué des mesures de contrôle de l'immigration pour freiner

l'accroissement de leur population. Parallèlement, il y eut une politique d'encouragement du secteur agricole. Ceci a poussé un grand nombre d'habitants à regagner la campagne. Au Sud, avec les investissements financés et matériels des Américains, les villes se sont rapidement développées, surtout Sài Gòn - capitale du Sud. De plus, la guerre a entraîné une partie de la population rurale à venir dans les villes pour y trouver un refuge. Par conséquent, au Sud, la proportion de la population urbaine était plus élevée (environ 40%) qu'au Nord (environ 10%) en 1974 (Lê Van Thanh, 2000).

Ensuite, pendant les 11 ans qui ont suivi la réunification du pays intervenue en 1975, le Vietnam tout entier s'est développé selon le modèle socialiste de l'économie planifiée. Le gouvernement central a adopté plusieurs mesures pour résoudre les conséquences de la guerre et édifier un pays socialiste. « La redistribution de la population » fut une grande politique du gouvernement central à l'échelle nationale. Les autorités locales ont activement mobilisé leurs habitants pour qu'ils aillent s'installer dans les Nouvelles Zones Économiques (en vietnamien : vùng kinh tế mới). Une grande partie de la population des villes s'est ainsi déplacée vers les régions rurales pour travailler la terre et défricher les régions non encore exploitées. Cette politique s'est avérée inefficace en raison de son exécution trop rigide, du manque de soutiens financiers, de l'état incomplet des infrastructures nécessaires dans les localités d'accueil. De nombreux citadins qui n'étaient pas d'accord ont choisi d'émigrer. La population des villes a ainsi considérablement baissé.

L'année 1986 est considérée comme le début d'une nouvelle ère d'urbanisation au Vietnam, fondée sur la réforme économique du pays, qui a fait passer le pays d'une économie planifiée à une économie de marché à orientation socialiste. Le gouvernement central encourage désormais les initiatives du secteur privé mais l'État conserve toujours un rôle primordial, construisant et réalisant les planifications du développement. D'une part, le Vietnam avance sur le chemin de la liberté économique. D'autre part, le gouvernement central a mis en œuvre plusieurs politiques différentes pour encourager la croissance et le développement urbain de façon plus uniforme. Par exemple, le gouvernement a promulgué la Décision N° 10/1998 sur la stratégie du développement et de la construction les villes jusqu'à 2020, avec pour objectif l'orientation vers le développement des villes moyennes et petites, et simultanément le frein à la croissance des grandes villes. Pourtant, plus de 10 ans plus tard, en 2009 après l'adhésion du Vietnam à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et suite à la Décision N°445/QD-TTg le

07/04/2009 du Premier ministre[85], le gouvernement a relancé la capacité de croissance des métropoles. Ainsi dans l'Article 4 (partie c) de cette Décision, il a mentionné l'orientation du développement des métropoles: « les extrêmes villes de Hanoi, Ho Chi Minh-ville, Hai Phong, Vinh, Hue, Da Nang, etc. Ces villes sont organisées et développées selon le modèle de grappe urbaine, avec les villes de contrepoids ou des villes satellites pour limiter au maximum la concentration de population, et des unités économiques et le déséquilibre écologique. La métropole de Hanoi avec sa Ville est centrale, Hanoi, et celle de Ho Chi Minh, dont Ho Chi Minh-Ville est la Ville centrale ». Cette décision est publiée dans le nouveau contexte des villes vietnamiennes qui ont été fortement influencées par la mondialisation, la diversité des investissements étrangers et la volonté d'ouverture des villes elles-mêmes.

Tableau 19 : Données démographiques générales

	1979	1989	1999	2007	2009	2014
Population (millions)	52,7	64,4	76,3	85,2	85,8	90,5
Densité (habitant/km²)	159	195	231	257	259	273
Pop. Urbaine (millions)	10,1	12,5	18,1	23,4	25,4	29,7
Taux d'urbanisation (%)	19,2	19,4	23,7	27,4	29,6	33,1

Sources : Quertamp (2010) et GSO (2014).

Même si le taux d'urbanisation reste encore très faible au regard de ce qui est constaté dans d'autres pays, la population urbaine augmente depuis les années 1990, quatre fois plus vite que la population rurale (Quertamp, 2010).

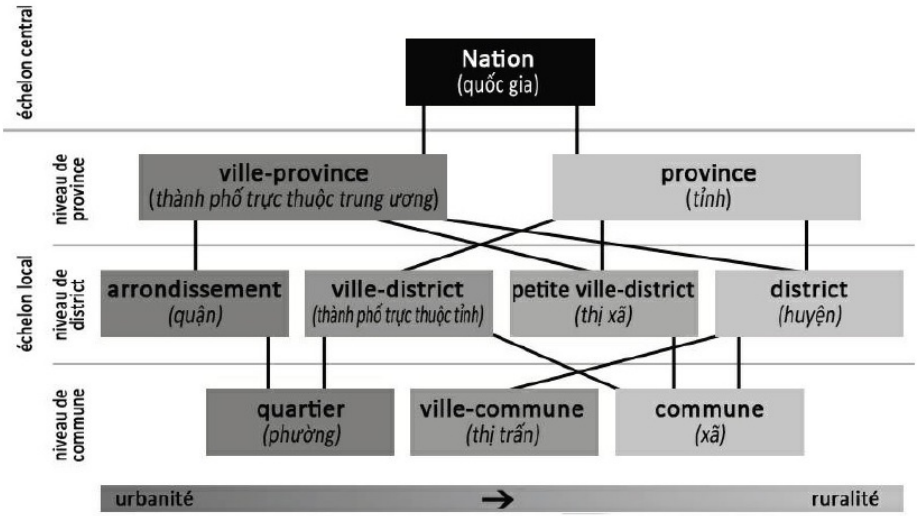
c. La hiérarchie administrative des villes actuelles du Vietnam

Actuellement, le Vietnam a 63 unités administratives ayant un ***niveau de province***, à savoir 5 villes-provinces (Hanoi, Ho Chi Minh-ville, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ) et 58 provinces ; 708 unités administratives de ***niveau de district***, dont 64 villes-districts, 47

[85] La décision N°445/QD-TTg le 07/04/2009 du Premier ministre approuvait les orientations ajustés de développement du réseau des villes pour 2025 et vision pour 2050.

petites villes-districts, 49 arrondissements et 548 districts ; 11 161 unités administratives de ***niveau de commune***, dont 615 villes-communes, 1545 quartiers et 9001 communes[86].

Graphique 18: Les types de villes dans la hiérarchie administrative actuelle du Vietnam



Source : Tran Minh Tung (2014)

D'après l'arrêté N° 42/2009/ND-CP du 07/05/2009, la hiérarchie urbaine du Vietnam comporte six rangs (voir le tableau ci-après : « la hiérarchie urbaine du Vietnam depuis 2009 ») dont un rang particulier est occupé par deux villes : Hanoi et Ho Chi Minh-ville :

(1) Les villes ayant un rang spécial dépendent directement du gouvernement central. On peut les appeler « villes-provinces ». Elles comprennent les arrondissements urbains, des districts ruraux et les villes composantes (petites villes-districts).

(2a) Les villes du 1e ou 2e rang sont les villes-provinces. Elles comprennent les arrondissements urbains, les districts ruraux et les villes composantes (petites villes-districts).

(2b) Les villes du 1e ou 2e rang sont les villes dépendant directement les autorités provinciales. On peut les appeler « villes-districts ». Elles comprennent les quartiers urbains et les communes rurales.

(3) Les villes du 3e rang sont les villes-districts ou les petites villes-districts. Elles comprennent les quartiers urbains et les communes rurales.

[86] Jusqu'au 31/12/2014, selon l'Office Général des Statistiques du Vietnam (http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=713)

(4) Les villes du 4e rang sont les petites villes-districts. Elles comprennent les quartiers urbains et les communes rurales.

(5) Les villes du 4e ou 5e rang sont les villes dépendant directement des autorités des districts. On peut les appeler « ville-communes ». Elles comprennent un/des points (s) de concentration de population.

Tableau 20: La hiérarchie urbaine du Vietnam depuis 2009

Rang de la ville	*Fonction*	*Population*	*Densité moyenne de la population*	*Taux de travailleurs non-agricoles*	*Synchronisation des réseaux d'infrastructures et d'équipements publics*	*Gestion d'architecture et de paysage urbain*
Spécial	Centre national	> 5.000 mille habitants	> 90%	> 15.000 hab/km²	- Très complète pour le centre-ville - Complète pour la périphérie	Tout conformément aux règlements de gestion, > 60% des rues principales gérées bien
Ie	Centre national ou régional	> 1.000 mh pour les VP > 500- mh pour les VD	> 85%	> 12.000 hab/km² pour les VP > 10.000 hab/km² pour les VD	- Complète pour le centre-ville - Assez complète pour la périphérie	Tout conformément aux règlements de gestion, > 50% des rues principales gérées bien
IIe	Centre régional ou provincial	> 800 mh pour les VP > 300- mh pour les VD	> 80%	> 10.000 hab/km² pour les VP > 8.000 hab/km² pour les VD	- Assez complète pour le centre-ville - Partielle pour la périphérie	Conformément aux règlements de gestion, > 40% des rues principales gérées bien
IIIe	Centre régional ou provincial	> 150 mh	> 75%	> 6.000 hab/km²	- Partielle pour le centre-ville - Partielle pour la périphérie	Conformément aux règlements de gestion, > 40% des rues principales gérées bien
IVe	Centre provincial	> 50 mh	> 70%	> 6.000 hab/km²	- Partielle pour le centre-ville - Au commencement pour la périphérie	Partiellement conformément aux règlements de gestion
Ve	Centre sous-provincial	> 4 mh	> 65%	> 2.000 hab/km²	Au commencement	Partiellement conformément aux règlements de gestion

Notes : VP - ville-province, VD - ville-district

Source : L'arrêté N° 42/2009/ND-CP le 07/05/2009, cité dans Tran Minh Tung (2014).

Les critères actuels de la classification urbaine sont les suivants :

(1) La fonction de la ville : la ville est un centre multifonctionnel ou spécifique au niveau national, régional, provincial ou de district. Elle joue un rôle moteur dans la croissance socio-économique d'un certain territoire déterminé.

(2) L'échelle de la population totale de la ville : au minimum de 4 000 habitants.

(3) La densité de la population (comptée au centre-ville) : correspondante à l'échelle, à la particularité et au caractère de chaque type de ville.

(4) Le taux de travailleurs non-agricoles (compté au centre-ville) : au minimum de 65% du nombre total de travailleurs

(5) Le réseau d'infrastructures urbaines : comprend le réseau d'infrastructures sociales et le réseau d'infrastructures techniques :

- Au centre-ville : ils doivent être synchronisés et complets en fonction de chaque rang de ville ;
- A la périphérie : ils doivent être partiellement synchronisés.

(6) L'architecture et le paysage urbain : toutes les constructions doivent respecter les règlements approuvés de gestion architecturale de la ville, il doit exister des quartiers résidentiels typiques, les rues doivent être bien entretenues, les espaces publics doivent répondre aux besoins des citoyens ; il doit y avoir des architectures symboliques et adaptées avec l'environnement et la nature (Tran Minh Tung, 2014).

d. La modification des limites administratives de Hanoi

L'urbanisation est aujourd'hui devenue une nécessité pour promouvoir l'industrialisation et la modernisation du pays conformément à la déclaration forte du vice-premier ministre Nguyễn Sinh Hùng, au congrès national de la ville en 2009 : « Le *Vietnam a une occasion unique de s'urbaniser correctement. Si l'urbanisation échoue, nous échouerons dans l'industrialisation et la modernisation* ».

Hanoi est située au nord du pays, sur les rives du delta du fleuve Rouge (Sông Hồng). Selon les phases de son urbanisation ou de son développement socio-économique, de 1954 à aujourd'hui, Hanoi a connu à quatre reprises d'importantes modifications de ses limites administratives : en 1961, 1978, 1991 et 2008. Les décisions de 1961, 1978, 2008 ont permis une extension des limites, alors que celle de 1991 a entraîné une réduction de ces limites.

En 1954, Hanoi avait une surface de 152,2 km^2 (intra-muros 12,2 km^2, extra-muros 140 km^2) et sa population était de 436 624 habitants. Elle comprenait 36 quartiers (urbains) au centre-ville et 4 arrondissements (ruraux) à la périphérie.

En 1961, Hanoi vit ses limites administratives élargies, sa superficie totale atteignit 586,1 km^2, dont 37 km^2 intra-muros et 549 km^2 en périphérie. Elle comprenait 4 quartiers intra-muros : Ba Đình, Hoàn Kiếm, Đống Đa et Hai Bà Trưng et 4 districts périphériques : Gia Lâm, Đông Anh, Thanh Trì, Từ Liêm.

En 1978, Hanoi s'élargit une nouvelle fois avec le rattachement d'unités administratives des provinces voisines :

- La province Hà Sơn Bình : 32 communes du district Ba Vì, 22 communes du district Phúc Thọ, 19 communes du district Thạch Thất, 15 communes et 1 ville-commune du district Đan Phượng, 27 communes du district Hoài Đức, 9 communes et 5 quartiers de la ville-district Sơn Tây ;
- La province Vĩnh Phú : 22 communes et 2 villes-communes du district Mê Linh, 25 communes du district Sóc Sơn.

Suite à cette expansion, Hanoi a alors atteint une superficie de 2 130,5 km^2.

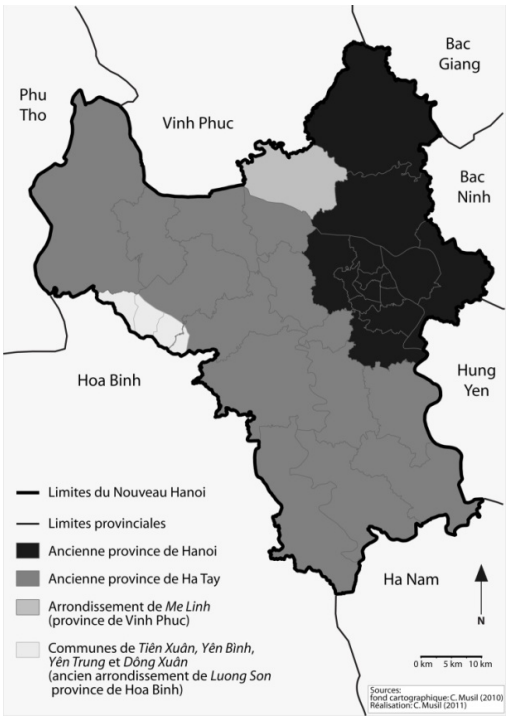
En 1991, les limites de Hanoi furent par contre resserrées : les 4 arrondissements intra-muros furent conservés, mais la ville-district Sơn Tây et 5 districts - Hoài Đức, Phúc Thọ, Đan Phượng, Ba Vì et Thạch Thất furent rendus à la province de Hà Tây ; le district Mê Linh fut rendu à la province Vĩnh Phú. Après 1991, Hanoi avait alors une surface de 922,8 km^2.

Dernier changement en date des limites de la capitale, en août 2008, Hanoi a absorbé l'intégralité de la province de Hà Tây (à l'ouest) et du district de Mê Linh de la province de Vĩnh Phúc ainsi que les 4 communes suivantes : Đông Xuân, Tiến Xuân, Yên Bình et Yên Trung (du district de Lương Sơn, province Hoà Bình). Elle a ainsi triplé sa superficie (3 344 km^2) et doublé sa population (6 232 940 habitants, ce qui représentent 7,2 % de la population du pays). Elle devient la dix-septième capitale du monde. L'extension administrative de Hanoi vise théoriquement à en faire une capitale de taille internationale et à lui assurer un développement durable et stable à l'avenir.

Depuis, les limites administratives de Hanoi ont été modifiées quelques fois, mais à petite échelle. Actuellement, selon son plan administratif, Hanoi comprend 30 unités administratives à niveau de district (12 arrondissements urbains, 1 ville-district et 17

districts ruraux). Hanoi a une surface de 3 324,5 km^2 et une population de 7,1 millions d'habitants.

Figure 9. Territoires intégrés au périmètre administratif de Hanoi en 2008



Source : Labée et Musil, 2011.

Depuis son extension en 2008, la situation de Hanoi s'est améliorée dans plusieurs domaines socio-économiques. Ainsi, son produit intérieur brut (PIB) représente actuellement plus de 10% de celui du pays et de nombreuses nouvelles infrastructures ont été construites dans certaines de ses zones rurales et urbaines (Vietnamplus, 2013). Cependant, à côté de ces améliorations, le fait que ses limites administratives aient été modifiées quatre fois au cours de 54 ans (1954 - 2008) démontre également un manque de vision stratégique à long terme, néfaste pour le développement de la ville.

Ainsi, chaque modification des limites administratives a entraîné toujours des perturbations considérables pour l'économie, la société, la culture, etc. des communautés situées dans les unités administratives rattachées ou enlevées, ainsi que pour les provinces voisines de Hanoi. Depuis 2008, Hanoi a intégré plusieurs nouvelles zones rurales, zones montagneuses dont le niveau de vie est plus bas que celui des zones urbaines de Hanoi. Cependant, il n'y a pas de solutions concrètes pour diminuer ces écarts.

Tableau 21: Surface - Population – Densité de population - Unités administratives de Hanoi (au 31 décembre de chaque année)

	1955	**1961**[87]	**1979**[88]	**1991**[89]	**2009**[90]	**2013**
Surface (km^2)	**152,2**	**586,1**	**2130,5**	**922,8**	**3344,6**	**3324,5**
Centre-ville	12,2	37,4	40,0	40,0	228,3	228,3
Banlieue	140,0	548,7	2090,5	882,8	3116,3	3096,2
Population (1000 personnes)	**530,0**	**913,4**	**2450,6**	**2127,8**	**6450,0**	**7212,3**
Centre-ville	370,0	463,8	742,9	982,3	2422,9	2706,6
Banlieue	160,0	449,6	1707,7	1145,5	4027,1	4505,7
Densité de population (personne/km^2)	**3482**	**1558**	**1150**	**2306**	**1926**	**2169**
Centre-ville	30328	12401	18573	24558	10636	11855
Banlieue	1143	819	817	1298	1290	1455
Unités administratives						
Arrondissement, district, petite ville-district		8	16	9	29	29
- Quartier	36	363	82	84	147	154
- Commune	46	101	278	128	408	401
- Ville-commune	-	3	6	10	22	22

Source : Office de la Statistique de Hanoi (2014)

[87] En 1960, première extension de Hanoi

[88] En 1978, deuxième extension de Hanoi

[89] En 1991, 6 districts et 1 petite ville-district de Hanoi sont incorporés à Hà Tây et Vĩnh Phúc

[90] L'extension de Hanoi à la date du 1er janvier 2009

1.2. L'urbanisation et les migrations

L'urbanisation ne se mesure pas seulement par l'évolution du nombre de personnes vivant dans des espaces administratifs identifiés comme des villes. Elle se traduit en effet aussi par l'augmentation de la densité de population, la densification du bâti et le recul des terres agricoles. La recherche de Nguyễn Duy Thắng (2005) a montré que 95% de la population des banlieues de Hanoi faisait de l'agriculture avant 1986, alors que depuis 2005 ce nombre n'est plus que de 30% environ. Une autre recherche, de Fanchette *et alii* (2011) a montré que la surface de terres cultivées dans la capitale de Hanoi est passée de 43 789 hectares en 1990 à 34 177 hectares en 2010 (pour les districts correspondant à la capitale dans ses limites anciennes).

La récupération des terres agricoles pour l'industrialisation et l'urbanisation est donc source de tension sur l'emploi agricole. D'après les données du Ministère du Travail, des Invalides et de la Société, pendant la période 2001-2004, quelques 80 000 personnes (on compte en moyenne 2 travailleurs par ménage) ont perdu leur travail agricole. Depuis lors, en moyenne, environ 20 000 travailleurs agricoles ont perdu leur travail chaque année. Cette situation a beaucoup pesé sur les conditions de vie des paysans car la terre est leur moyen de subsistance. Par conséquent, les paysans doivent trouver des revenus complémentaires ou changer de travail. Ils sont alors conduits à intégrer le secteur informel et particulièrement le commerce ambulant. Le journal VnEconomy a cité des témoignages d'agriculteurs ayant perdu leurs terres agricoles dans le district de Lương Sơn et de Hoài Đức à Hanoi dans un article intitulé « Hanoi 1 an après l'extension : Les paysans sans terre ». S'il est vrai qu'il existe des politiques de compensation, celles-ci s'avèrent malheureusement le plus souvent inefficaces : d'une part les sommes attribuées en compensation sont trop faibles par rapport à la valeur réelle des terres et d'autre part le recrutement des habitants locaux par les entreprises qui utilisent leurs terres est limité.

> *« Auparavant, au moment où notre commune appartenait à la province Vĩnh Phúc, l'indemnisation était seulement de 16,4 million de dongs/sào*[91]*. Actuellement, notre commune est intégrée à Hanoi, un « sào » vaut 75 million de dongs »* - Monsieur Trần Duy Đảm, commune Thạch Lâm, district Mê Linh, Hanoi.
>
> *« Les entreprises ont promis d'embaucher les villageois pour travailler comme ouvriers mais après la récupération des terres, ils ont annoncé que le recrutement était*

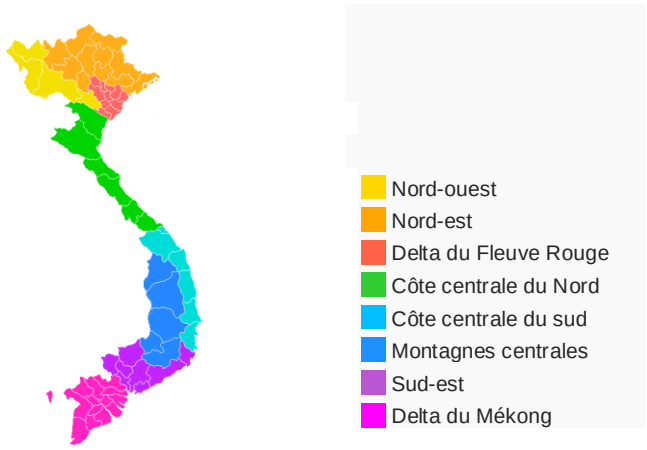
[91] Unité de mesure, 1 sào = 360 m^2 dans le Nord du Vietnam

réservé aux gens ayant un niveau d'étude supérieur au collège ; mes villageois étant nés avant 1975, ils n'ont que le niveau d'étude primaire [….]. Les agriculteurs de plus de 40 ans n'ont pas de travail. Les plus jeunes sont allés dans le Hanoi « authentique » pour faire du commerce ambulant ». - Monsieur Thịnh, commune de An Khánh, Hoài Đức, Hanoi.

(Tư Giang, Lê Phượng - VnEconomy, 2009)

La perte de terres agricoles a eu lieu non seulement dans les zones de Hanoi mais aussi dans les zones de la région du delta du fleuve Rouge (sa vaste plaine d'aval). Selon la direction Nord-Ouest/ Sud-Est, cette région de forme triangulaire est circonscrite par deux chaînes de montagnes basses au nord et au sud. Le sommet de ce triangle correspond à la province Vĩnh Phúc et sa base est la ligne créée par quatre provinces côtières. Avec ses cinq provinces intermédiaires, la région du delta du fleuve Rouge comprend au total 10 provinces : Vĩnh Phúc, Hà Nội, Bắc Ninh, Hà Nam, Hưng Yên, Hải Dương, Hải Phòng, Thái Bình, Nam Định, Ninh Bình sur une superficie de plus de 15 000 km^2. Leurs caractéristiques topographiques influencent les paysages et les aspects socio-économiques de cette partie du nord du Vietnam : Un territoire grand, plat et fertile apporte des conditions favorables à la riziculture : cette riziculture est la principale activité économique du delta et devient un facteur créant la cohérence socio-économique régionale. L'expansion des limites administratives en 2008 et l'urbanisation de Hanoi ont fait perdre à ce delta d'importantes surfaces de terres agricoles très fertiles (Tran Minh Tung, 2014).

Figure 10 : Huit régions du Vietnam, dont le delta du fleuve Rouge



Source : Article Régions du Viêt Nam de Wikipédia en français

La situation décrite ci-dessus entraîne des flux migratoires des zones rurales vers les zones urbaines dont Hanoi, « terre promise » pour un grand nombre d'immigrants parce qu'elle comporte un grand nombre d'avantages en tant que capitale du pays.

« Hanoi est le cœur du pays, le cerveau de l'administration et de la politique nationale. C'est un centre important pour la culture, les sciences, l'éducation, l'économie et les transactions internationales » (Résolution N°15 NQ/TW de Bureau politique du Parti communiste vietnamien du 15 décembre 2000).

Une recherche de l'Institut de la Famille et du Genre - Académie des Sciences sociales du Vietnam (2010) sur la migration spontanée vers Hanoi l'a aussi montré : La plupart des migrations spontanées des zones rurales vers les zones urbaines de Hanoi viennent des provinces de la région du delta du fleuve Rouge. Dans ces provinces, plusieurs superficies de terres agricoles ont été récupérées pour des projets d'investissement nationaux ou étrangers et pour l'urbanisation. Cela a entraîné la baisse des moyens de subsistance de milliers de familles paysannes et l'augmentation du nombreux de « paysans sans terre agricole ». Sans moyens pour faire face à cette situation, la migration vers Hanoi est souvent l'unique échappatoire.

Le nombre d'immigrants est ainsi passé de 16 985 en 2001 à 52 588 en 2010 (Dinh Van Thong, 2010). Hanoi est l'une des deux villes (avec Ho Chi Minh-Ville) ayant le plus d'immigrants du pays. Les études sur la migration des zones rurales vers les zones urbaines au Vietnam ont mis en évidence que les migrations ont une cause économique. Les migrations sont considérées comme une stratégie de subsistance par les familles rurales à travers la division du travail, qui doit maximiser les revenus et diminuer les risques. En réalité, dans les localités pauvres, la migration de la famille rurale est le choix optimal pour la subsistance. Pourtant, la migration est aussi un moyen d'avancement social, c'est-à-dire de changement de position sociale. La ville représente des occasions économiques et sociales que la campagne n'offre pas. La migration permet aux populations rurales d'accéder à des opportunités intéressantes sur le plan du travail, de l'éducation et du capital social (Le Bach Duong et Nguyen Thanh Liem, 2011).

En plus des migrants de longue durée, que les autorités municipales peuvent contrôler à travers leur enregistrement, il y a de nombreux migrants qui sont appelés migrants temporaires, autrement dit la population flottante[92] (en vietnamien « dân số trôi

[92] c'est une partie de population urbaine qui n'est pas bien contrôlée par la mulcipalité.

nổi ») ou la population non enregistrée. La plupart de ces personnes viennent des zones rurales et elles effectuent des travaux dits « 3K » (3K, expression vietnamienne qui renvoie à trois mots commençant par K : « Khó khăn » signifiant difficulté ; « Không an toàn » signifiant sans sécurité et « Không sạch sẽ » signifiant sans propreté). Le commerce ambulant dans la rue peut être classé dans ces travaux 3K. Il est difficile de faire la statistique ou l'estimation du nombre de ces migrants à cause du caractère informel de leur métier et / ou de leur résidence. Ces migrants sont souvent mal vus des autorités à cause de ce caractère informel. Certains ont estimé, par exemple, que la population flottante avait provoqué une pression sur l'infrastructure urbaine qui est déjà surchargée, ou que ces migrants risquaient de contribuer aux fléaux sociaux que sont le vol, la prostitution, le commerce de contrebande, de contrefaçon, les troubles à l'ordre public, etc. bien qu'il n'y ait pas encore d'études qui concluent à cela. En revanche, il y a de leur part des contributions positives pour la zone urbaine, qui ont été négligées. De surcroît, la politique de gestion de ces travailleurs au moyen du livret de famille (en vietnamien : *sổ hộ khẩu*. Il s'agit d'un système à la fois d'état civil et d'enregistrement des ménages au Vietnam) rend difficile leur accès à l'emploi et aux services sociaux comme la santé, l'éducation, l'assurance. D'ailleurs, ces travailleurs ont souvent un faible niveau d'études, exercent des métiers peu considérés et ont un revenu faible. Les activités choisies par les migrants sont le plus souvent le commerce ambulant, les services à domicile ou dans des restaurants (femme de ménage, serveur), le service de moto-taxi, la vente de leur force physique (les porteurs), les ouvriers/artisans (avec des contrats courts) à Hanoi. Le commerce ambulant est un métier qu'on peut en effet exercer dès que l'on arrive à Hanoi car on a eu une préparation prévue. Les autres métiers comme la vente de force, les ouvriers/artisans doivent attendre un certain temps avant de trouver un travail (IFGS, 2010).

Lors d'un entretien, un fonctionnaire responsable du commerce de Hanoi a également remarqué que l'extension de la ville avait entraîné l'augmentation du nombre de marchands ambulants :

« L'extension des limites administratives de Hanoi a entraîné des inégalités en fonction des revenus et des niveaux d'étude dans la population. Le développement urbain de Hanoi a eu des effets positifs sur la ville, plus belle, confortable et moderne, mais il a effacé les métiers liés à l'agriculture. Les paysans ont perdu leurs terres agricoles et leurs métiers traditionnels. Ils doivent donc aller à Hanoi pour gagner leur vie. Par conséquent, le nombre des marchands ambulants augmente ; on a estimé que le nombre de marchands

ambulants a été multiplié par cinq depuis l'extension de Hanoi » (Trần Minh Tú, Département de l'Industrie et du Commerce Hanoi, 2013)

Les zones rurales comptent 93% des pauvres (la Banque mondiale, 2011). Celles n'ayant pas les potentialités économiques des zones urbaines ainsi que dans celles ayant perdu leurs terres agricoles pour servir à l'urbanisation, alimentent les migrations vers les villes comme Hanoi pour gagner leur vie en faisant du commerce ambulant : C'est pour ces populations une nécessité objective. Au niveau familial, le commerce ambulant urbain est une solution pour assurer la vie matérielle de la famille. Au niveau régional, alors que Hanoi est le moteur du développement économique du Nord, les travailleurs de rue en général et les marchands ambulants en particulier sont les vaisseaux sanguins qui soutiennent l'économie locale et l'économie rurale, et contribuent à sa stabilité. C'est pourquoi, du fait de la poursuite de l'urbanisation, du décalage croissant entre les conditions socio-économiques, de la diminution des terres agricoles, il continuera à exister des motivations qui pousseront les individus à venir dans les villes pour gagner leur vie de tout métier, dont le commerce ambulant.

1.3. La métropolisation et les interstices socio-spatiaux

L'urbanisation n'est pas seulement un facteur poussant un grand nombre d'agriculteurs à migrer en ville (de façon temporaire ou définitive) et à s'insérer dans les emplois du secteur informel les plus facilement accessibles. La croissance urbaine rapide et les formes spécifiques qu'elle prend sont aussi la source de nouveaux besoins et de nouvelles pratiques sociales auxquels s'ajustent les marchands ambulants. A l'image de ce qui a été analysé par Monnet (2006) dans les métropoles d'Amérique latine, le commerce ambulant se développe à Hanoi dans les interstices socio-spatiaux du processus de métropolisation.

a. La métropolisation et diversité des activités économiques

La métropolisation de Hanoi a été relancée par le gouvernement central du Vietnam depuis 2009. D'après Tran Minh Tung (2014), Hanoi a commencé la construction de grands équipements métropolitains au niveau d'une métropole régionale. Ce spécialiste a proposé huit indicateurs métropolitains pour Hanoi, à partir des conceptions de Gilles

Antier[93] pour le classement de la hiérarchisation des métropoles sur une base « plurifonctionnelle ».

(1) Masse de population : l'expansion des limites administratives et le rattachement de la province de Hà Tây en 2008 font de Hanoi une grande concentration urbaine, avec une population de plus de 6 millions d'habitants. Ceci peut être considéré à la fois comme un début et une confirmation de la métropolisation de Hanoi.

(2) Flux aéroportuaire : Hanoi possède l'aéroport international de Nội Bài qui est classé 4E par la norme de l'OACI (Organisation de l'Aviation Civile Internationale). En 2012, le gouvernement a effectué l'expansion du terminal T1 (capacité maximale : 6 millions de passagers par an), la nouvelle construction du terminal T2 (capacité estimée : 10-15 millions de passagers par an), l'amélioration de l'aérogare de fret (dont la capacité a été renforcée et atteint 200 000 tonnes par an). Après 2020, le gouvernement envisage les établissements des terminaux T3 et T4 pour faire passer la capacité totale de l'aéroport de Nội Bài à 50 millions de passagers par an, l'expansion de l'aérogare de fret pour atteindre la capacité de 500 000 tonnes par an.

(3) Métro : Selon la décision N°1259/2011/QĐ-TTg du 26/07/2011 du Premier ministre approuvant le schéma directeur de Hanoi pour 2030 et les prévisions pour 2050, donc dans l'avenir, il y aura 8 lignes dans le réseau ferré urbain sous forme d'URMT (Urban Mass Rapid Transit). Hanoi a lancé la construction les lignes 2/2A et 3 (dont l'achèvement de la ligne 2A est prévu en 2015). Quand Hanoi aura fini de construire l'ensemble de son réseau ferré urbain, il y aura plus de 300 km de chemin de fer urbain.

(4) Rôle de la place boursière : la Bourse de Hanoi (Hanoi Stock Exchange HNX), établie en 1998 sous le nom Hanoi Securities Trading Center (Hanoi STC), fonctionne officiellement depuis 2005 (5 ans après l'apparition de la Bourse de Ho Chi Minh-Ville)

(5) Pôle d'innovation scientifique et technologique : Le Parc de high-tech de Hoa Lac (Hoa Lac Hi-tech Park), qui se trouve dans le district de Thach That de Hanoi, ayant une surface de 1.586 ha, a été établi en 1998 sous forme d'une cité

[93] Antier Gilles, 2005, *Les stratégie des grandes métropoles. Enjeux, pouvoir et aménagement*, Armand Colin, Paris.

technologique nationale[94]. Avec la Cité universitaire nationale de Hanoi à proximité, qui a une surface de 1 113 ha[95], ce parc est un des noyaux principaux et importants pour la création de la ville-satellite de Hoa Lac qui sera chargée d'assurer des fonctions technologiques et éducatives.

(6) Organisation de grands événements : l'événement sportif régional des Jeux du Sud-Est asiatique, SEA Games 22, s'est tenu pour la première fois en 2003, principalement à Hanoi et dans quelques provinces voisines. Pour répondre à cet événement, Hanoi a construit un nouveau grand complexe sportif situé à la zone périurbaine ouest de la ville, dont le stade national. Le SEA Games 31 se déroulera à Hanoi en 2021. Ensuite, en 2009, Hanoi a continué d'accueillir les 3e Jeux asiatiques en salle (Asian Indoor Games 3). L'organisation d'un autre événement sportif à l'échelle plus grande des Jeux asiatiques ASIAD 18 était prévue pour 2009 à Hanoi, mais en 2014, le gouvernement du Vietnam a demandé son retrait au Conseil olympique d'Asie, en raison des difficultés économiques et du manque d'expérience du Vietnam en général et de Hanoi en particulier dans l'organisation de grands événements sportifs.

(7) Organisation de congrès internationaux : depuis la fin des années 90, Hanoi a commencé à se renforcer dans le domaine de l'organisation de congrès internationaux. Un des congrès internationaux qui marquent le début de cette tendance est le Sommet de la Francophonie en 1997. Grâce à ce congrès, avec l'appui important de la France, Hanoi a construit le centre de conférences internationales situé au centre-ville et amélioré plusieurs équipements urbains. En 2006, pour servir le Sommet de la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC), Hanoi a construit le Centre national des conférences à la périphérie de la ville.

(8) L'importance au plan patrimonial et culturel : jusqu'à 2014, Hanoi a un patrimoine culturel mondial de Hanoi (le secteur central de la cité impériale de Thăng Long - Hanoi, 2010), a été inscrit au patrimoine culturel immatériel de l'humanité (les fêtes de Giong des temples de Phu Dong et de Soc, 2010) et sur le registre

[94] Selon la décision N°198/1998/QD-TTg le 12/10/1998 du Premier ministre établissant le parc de high-tech de Hoa Lac.

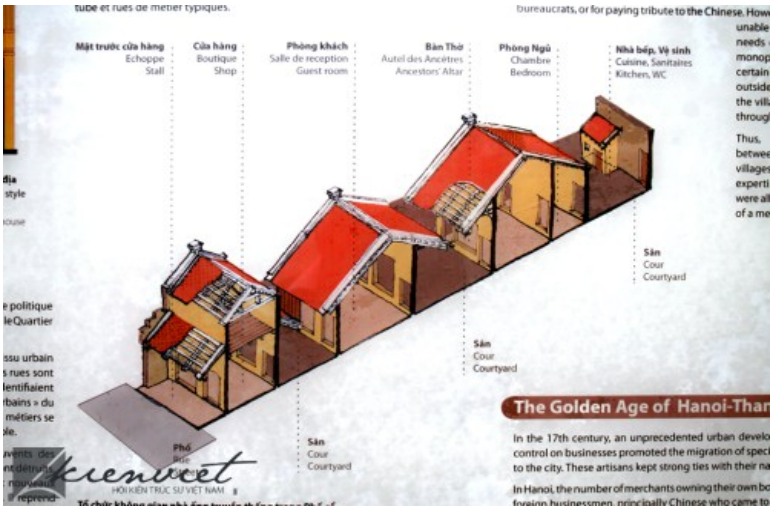
[95] Selon la décision N°1907/2013/QD-TTg le 18/10/2013 du Premier minstre approuvant le schéma directeur de la cité universitaire nationale de Hanoi.

international « Mémoire du monde » (les stèles des docteurs au temple de la Littérature, 2013).

Les indicateurs ci-dessus se répartissent en 4 groupes : le critère démographique (1), les critères d'infrastructures (2) & (3), les critères économiques dans la science et l'éducation (4) et (5) ; les critères d'attractivité vérifiée (6), (7) et (8).

Sous l'angle économique, une métropole doit être en état de croissance économique pour s'insérer dans l'économie mondiale. Cela exige une économie dynamique et diversifiée. Nguyen Quan Son (2015) a montré que la ville de Hanoi dispose d'une diversité assez typique des activités économiques en raison de la spécificité de ses espaces urbains. C'est le caractère mi-rural, mi-urbain de Hanoi qui donne naissance à un espace de vie en ville très varié. Les lieux de résidence peuvent être à proximité immédiate des lieux de commerce ou de loisir car dans l'architecture traditionnelle vietnamienne, les maisons urbaines sont « multifonctions ».

Figure 11: Une maison traditionnelle dans la rue ancienne de Hanoi



Source : kienviet.net (2012)[96]

Les lieux de travail peuvent être fixes comme une boutique, une résidence ou un local quelconque pour la plupart des habitants, mais peuvent être aussi mobiles dans toute la ville de Hanoi pour bien des gens venant des villes ou villages voisins (par exemple : les marchandes ambulantes). Les espaces publics ne gardent pas toujours leur identité sociale

[96] Consultation du site web: http://kienviet.net/2012/12/13/ha-noi-giu-nguyen-goc-nha-co-khi-tien-hanh-cai-tao/, accédé le 17 juillet 2016.

et se transforment parfois en lieux de commerce ou encore cumulent d'autres fonctions dans leur identité. On peut facilement remarquer que la vie quotidienne à Hanoi s'affiche clairement dans les rues. C'est dans les rues qu'on peut voir la dynamique de la capitale *via* l'afflux des motocycles circulant dans tous les sens. On peut découvrir aussi plusieurs espaces typiques sur les trottoirs où les gens se réunissent souvent dans les bars à thés (« quán nước/ hàng nước/ trà đá » selon les expressions populaires en vietnamien) ou devant les stands de commerce alimentaire, ou encore dans les « marchés–crapauds » sur les trottoirs. Cet espace de connexion de la société urbaine a donné naissance à une « économie de trottoir » très animée et c'est aussi la raison pour laquelle les gens aiment s'installer, pour mener des activités commerciales, sur les routes, de même qu'ils aiment les maisons ayant la face avant sur rue (en vietnamien « nhà mặt tiền ») pour faciliter les activités économiques. Tout cela véhicule une image de la diversité des activités à l'intérieur de Hanoi.

Photo 9 : Une vendeuse ambulante avec la palanche de « Bún đậu »[97] sur le trottoir

Source : VTC News[98]

Cependant, il reste à vérifier que le commerce ambulant puisse être revendiqué comme faisant partie de la diversité économique à Hanoi, lorsque la municipalité limite ce type d'activité ou l'interdit, comme ce fut le cas dans plusieurs rues à partir de 2008[99]. À

[97] Vermicelle de riz et tofu frit.

[98] http://vtc.vn/nhung-nghe-von-1-trieu-kiem-loi-chuc-trieu.1-348050.htm

[99] Consulter la recherche de Turner S., Schoenberger L. (2011).

notre avis, le commerce ambulant est représentatif de la diversité des activités économiques parce que cette activité est en soi légale au Vietnam. Il s'agit pour la municipalité de trouver enfin une solution adaptée pour gérer le commerce ambulant afin de promouvoir ses avantages et de limiter ses inconvénients. En réalité, le commerce ambulant se déroule spontanément et il semble que les marchandes/marchands ambulants soient désavantagés par rapport aux autres personnes, au moins dans l'utilisation de l'espace public à Hanoi. En effet, on peut utiliser les trottoirs pour faire le gardiennage des motos ou des voitures, ou pour tenir un café, un restaurant, etc. mais il n'y a pas de place pour le commerce ambulant, même s'il a existé des politiques (des textes administratifs) qui ont donné une place aux marchandes ambulantes[100]. Dans ce contexte, la question posée est de savoir dans quelles conditions les marchandes ambulantes peuvent exercer leurs activités professionnelles. La suite de cette thèse répondra à cette question.

b. Les interstices de la mobilité, de la spatialité et de la formalité

Les multiples mobilités engendrées par la métropolisation (particulièrement les déplacements domicile-travail) et la pression sur le temps qu'elles entraînent nourrissent de nouvelles pratiques de consommation auxquelles répondent les marchands ambulants. Monnet (2006b), dans ses recherches réalisées sur des métropoles d'Amérique latine (Mexico, San Salvador, Lima, Rio de Janeiro) a montré que les transactions ambulantes créent et/ou exploitent les espaces de l'entre-deux, les interstices de la mobilité, de la spatialité et de la formalité. Les occasions de transactions entre vendeurs ambulants et clients surgissent dans *les interstices de la mobilité*, à savoir les temps morts et les temps forts des déplacements : dans les moyens de transport (à l'arrêt dans un véhicule individuel, entre deux arrêts dans les transports collectifs) et dans les salles d'attente (gares, hôpitaux), aux ruptures de charge et aux changements de modes de déplacement, aux arrêts forcés dans les carrefours et sur les seuils. *Les interstices spatiaux se situent* particulièrement dans l'espace-temps entre travail et domicile, entre deux bâtiments, entre un moyen de transport et autre, avec des vendeurs qui se trouvent dans un espace juridique et des acheteurs qui se situent dans un autre. Un exemple : on peut observer à Paris un vendeur situé dans l'espace public qui vend des fleurs à travers des grilles à des acheteurs qui se trouvent dans l'enceinte du métro. *Les interstices de la formalité* se multiplient à

[100] Décision numéro 46/2009/QD-UBND du 15/1/2009 du Comité populaire de Hanoi relative aux « règlements sur la gestion des activités du commerce ambulant à Hanoi ».

côté du « marché noir » franchement illégal (filières d'emploi pour travailleurs immigrés sans statut dans les pays riches, filières de distribution de contrebande, contrefaçon ou piraterie). Et, à côté du « marché gris » dont la légalité et la formalité sont floues : « petits boulots » précaires pour les chômeurs, les intérimaires, les étudiants (distribution de prospectus, livraisons, ventes en sous-traitance de cartes téléphoniques, etc.) ; vide-greniers, braderies de rue, ventes de garage ; génération spontanée de micro-entreprises, surtout dans l'alimentaire (produits préparés à domicile et vendus sur le pas de porte ou dans la rue), avec un recours massif au personnel familial et enfantin non rémunéré. Ces interstices de la formalité permettent à la fois d'exploiter la tolérance des autorités ou de la société vis-à-vis du respect des règles et de jouer sur la connivence entre vendeur et clients.

Monnet (2006b) souligne que ces différents types d'interstices sont structurellement généralisés par le processus actuel de métropolisation. En effet, la métropolisation se spatialise dans le caractère extensif des agglomérations urbaines, l'interdépendance entre des zones de résidence, de travail, de consommation et de services toujours plus éloignées les unes des autres, la privatisation de services publics (transports, eau, courrier, santé, éducation) et la publicisation d'espaces privés (centres commerciaux, parcs de loisirs, etc.), la croissance de l'emprise des infrastructures de communication et d'intermodalité, la multiplication des surfaces et des écrans dévolus à l'information et à la publicité. Toutes ces dynamiques sont favorables à l'apparition ou à l'exploitation d'interstices spatiaux pour ce qu'il appelle l'ambulantage.

Les analyses de Monnet (2006b) sont utiles pour expliquer les modes d'activités pratiqués par les marchandes/marchands ambulants au Vietnam. Elles créent et/ou exploitent des interstices socio-spatiaux dans le contexte de la transition urbaine ou la métropolisation à Hanoi actuellement.

Nous pouvons observer que les transactions ambulantes se développent dans *les interstices de la mobilité* à Hanoi. Les marchandes ambulantes approchent les clients dans les temps morts des déplacements et dans les temps forts, à l'arrêt des véhicules privés ou collectifs (par exemple : les motos, les vélos s'arrêtant au feu rouge, les taxis, les bus immobilisés à leurs arrêts) et dans les lieux d'affluence de piétons (notamment à l'entrée des cinémas, des théâtres, des parcs de loisirs, à la sortie des chantiers de construction, etc.)

Photo 10 : Des transactions ambulantes en attendant le bus

Source : L'auteur (2015)

Photo 11 : Des transactions ambulantes à l'arrêt au feu rouge

Source : L'auteur (2013)

Les interstices spatiaux sont exploités par les marchands ambulants. Ces derniers se déplacent et profitent souvent des espaces libres au moment où il n'y a pas d'activités, très tôt le matin ou en fin de journée pour s'installer sur le bas-côté de la route, devant l'entrée des bureaux, des magasins, des établissements publics, etc. pour effectuer leurs activités commerciales. Les ruelles[101] et les espaces entre des immeubles collectifs (khu tập thể)

[101] Une ruelle (ngõ ou ngách) est constituée par une allée sans trottoir qui n'existe qu'à l'échelle locale d'un quatier résidentiel, et la largeur de cette allée est réduite (moins de 3-4 m en général - par rapport à une largeur de plus de 6 m pour une rue - phố). La ruelle (ngõ) conduit d'un chemin ou d'une rue vers une unité d'habitation urbaine. La petite ruelle (ngách) conduit d'une ruelle vers un groupe d'habitations urbaines (Phạm Thái Sơn, 2010).

sont aussi des espaces particulièrement favorables pour les marchandes ambulantes urbaines dans la journée car elles peuvent échapper à la police. De plus, les zones près des écoles, des hôpitaux, des marchés, etc. sont des lieux intéressants pour croiser des clients potentiels, mais ils sont plus risqués.

Exemple 1 : les marchandes dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng profitent de la cour entre deux bâtiments appartenant à des immeubles collectifs Nguyễn Công Trứ (la cour H4-H5) pour préparer des marchandises avant de partir dans les rues. Ils peuvent aussi profiter de cette cour comme un lieu de vente s'il y a des clients (voir la photo 12).

Photo 12 : La préparation et la vente dans les immeubles collectifs Nguyễn Công Trứ

Source : L'auteur (2014)

Exemple 2 : Les marchands ambulants profitent des espaces libres devant les pas de portes fermées tôt le matin pour faire du commerce.

Photo 13 : La vente devant l'entrée d'une maison et d'un restaurant tôt le matin

Source : L'auteur (2014)

Les marchandes ambulantes créent et/ou exploitent *les interstices de la formalité.* L'économie de marché est flexible, la sous-traitance et le franchisage sont fréquents. On les retrouve aussi dans le commerce ambulant urbain à Hanoi. Certaines marchandes ambulantes sont considérées comme des sous-traitantes lorsqu'elles n'ont pas de capital, elles vendent les marchandises à d'autres marchandes et leurs profits sont proportionnels à la quantité de marchandises vendues. De plus, la dissémination de produits de contrebande, de contrefaçon ou de piraterie apparaît dans le commerce ambulant urbain, en particulier dans un contexte de gestion administrative défaillante et de domination des marchandises chinoises de contrebande au Vietnam. Ensuite, le commerce ambulant est favorisé par la tolérance des autorités ou de la société vis-à-vis du respect des règles urbaines. Cette tolérance est un fait de culture, de moralité, par exemple, on n'aura pas le cœur de faire du tort aux pauvres ou aux personnes âgées. En outre, les autorités ont peut-être reconnu le rôle du commerce ambulant dans la société comme solution pour une partie de la population que l'État ne peut pas prendre en charge. Par conséquent, malgré le fait qu'il y ait des inconvénients au commerce ambulant comme le risque de désordres publics, le manque de sécurité alimentaire, etc. les autorités ne combattent ces abus que par les règlements très généraux, mais il n'y a pas encore de sanctions spécifiques. Puis, la connivence ou la sympathie des clients/ citadins vis-à-vis des marchands les aide aussi à exercer. Par exemple, on accepte la présence des marchandes ambulantes devant sa porte pour faire du commerce. Enfin, il existe encore la corruption chez les policiers compétents pour le commerce ambulant. Des marchandes sont obligées de verser des pots-de-vin pour pouvoir vendre dans tel ou tel lieu ou échapper à l'expulsion et à la confiscation des biens.

2. L'économie de trottoir et les habitudes de consommation

On vient de le voir, l'urbanisation, tout particulièrement lorsqu'elle prend la forme d'une métropolisation, est un facteur essentiel de soutien et de développement du commerce ambulant. Ce phénomène est cependant d'autant plus important qu'il s'appuie sur une culture urbaine spécifique alimentant une véritable économie de trottoir.

Au Vietnam, le concept d'économie de trottoir (en vietnamien : Kinh tế vỉa hè) désigne l'ensemble des activités commerciales concernant le trottoir. On comprend souvent l'économie de trottoir comme étant composée de petits commerces du secteur informel tels que les petits restaurants, les petits bars à thé, les services de moto-taxi, les petits services de réparation de véhicule, etc. et le commerce ambulant dans les rues.

Cependant, la réalité a montré qu'à Hanoi le trottoir concerne non seulement les petites activités commerciales du secteur informel, mais aussi les individus et entreprises qui exercent dans le secteur formel. En effet, on peut facilement trouver sur les trottoirs à Hanoi des entreprises qui profitent des trottoirs pour étendre les limites géographiques où elles exercent leur commerce, par exemple : des commerces de produits technologiques (téléphones portables, ordinateurs portables,…) dressent de petits stands sur les trottoirs pour faire la publicité de leurs nouveaux produits ; les restaurants gastronomiques installent souvent leurs tables sur les trottoirs pour servir leurs clients qui peuvent ainsi profiter de la vue, ou encore les magasins de mode utilisent les trottoirs comme parkings pour les véhicules de leurs clients, etc. Des commerces formels de ce type se trouvent souvent dans les maisons qui donnent directement sur la rue (en vietnamien : nhà mặt tiền). Le trottoir est perçu par les commerçants comme un lieu indispensable au développement de leur activité commerciale.

Pour les individus du secteur informel, il existe non seulement des commerces fixes (il s'agit souvent soit de ménages qui profitent de leur maison donnant sur la rue pour faire des petits commerce comme le bar à thé, la vente des marchandises d'usage courant, soit de ménages pauvres bénéficiant de l'autorisation du comité populaire local leur permettant de faire du commerce/des services sur le trottoir) mais aussi des commerces ambulants. Les activités de ces derniers sont légales, mais leur pratique est « clandestine » car ils n'ont pas de place fixe pour exercer leur activité, et il n'est pas rare qu'ils fassent l'objet de répression policière.

L'économie de trottoir est très développée dans les villes du Vietnam pour plusieurs raisons. D'abord parce que les individus qui viennent de la campagne vendre des produits agricoles n'ont pas de lieux fixe et qu'ils doivent donc s'établir à même le trottoir. Ces migrations temporaires sont toujours d'actualité, surtout à Hanoi qui est une ville mi-urbaine mi-rurale. Les Vietnamiens parlent donc des « villages dans la ville » (en vietnamien : làng trong phố) pour désigner cette caractéristique de la capitale. Sans heurts, les marchands ambulants et leurs stands de bord de rue sont acceptés et deviennent des éléments de la vie quotidienne. Ensuite, l'urbanisation et les migrations rurales intensives ont entraîné un phénomène de surpeuplement, en particulier dans le centre ville de Hanoi. Le trottoir a non seulement la fonction de rendre possible la circulation, mais il a aussi une fonction économique et une fonction relative aux loisirs. Par exemple : les stands de cuisine de rue s'y sont développés et sont très fréquentés par les citadins qui s'y restaurent et s'y détendent. Enfin, c'est l'habitude de vie quotidienne des citadins qui est également propice au développement de l'économie de trottoir en général et le commerce ambulant en particulier. Nous allons illustrer par des exemples précis ces habitudes dans la partie suivante.

2.1. L'habitude de manger sur les trottoirs

Le prix d'un verre de jus de citron est de 10 000 dongs (environ 40 centimes) auprès d'un vendeur ambulant, contre 20 000 dongs (environ 80 centimes) auprès d'un vendeur fixe (c'est-à-dire dans un restaurant ou un café). Le prix des marchandises du commerce ambulant est moins élevé du fait des charges moins importantes (normalement très élevées pour un magasin ou un restaurant au centre de Hanoi). La différence de prix des marchandises peut expliquer l'attractivité de l'économie de trottoir mais cette dernière est aussi due aussi aux habitudes de consommation des citadins.

En effet, grâce à l'échange culturel et à l'acculturation d'éléments venus de plusieurs pays étrangers (en particulier la Chine, la France, le Cambodge et la Thaïlande) et la préservation de son identité propre en matière de cuisine, le Vietnam a d'intéressantes particularités culinaires. Ne serait-ce que sur le plan géographique, on peut remarquer que chaque région dispose de particularités très différentes :

- Le Nord offre une cuisine plus sage (pas trop pimentée, pas trop sucrée, pas de gras) mais également riche (nourrissante). La cuisine du Nord fait grand usage des herbes

aromatiques. Le Nord se trouve dans la zone tropicale avec des moussons, son climat du nord comporte 4 saisons, donc, les nourritures du Nord sont saisonnières.

- La gastronomie du Centre se caractérise par son goût pimenté et salé et l'utilisation abondante de poissons, e crustacés et de produits de la mer dans ses plats. C'est une région littorale où les gens vivent essentiellement de la pêche. Ils vont au large pour faire de la pêche, dans les vagues et le vent, ils ont besoin de sel et de piment pour résister au froid. Les côtes, les lacs, les rivières fournissent abondamment poissons, crustacés et produits de la mer, ce qui explique l'omniprésence de ces produits dans les plats du Centre.

- Le Sud du Vietnam est très influencé par la culture thaïlandaise et celle du Cambodge. La gastronomie du Sud se caractérise par le goût sucré, ainsi, dans chaque plat, on ajoute toujours du sucre et du lait de coco. Son climat tropical lui donne l'extrême diversité de ses fruits, de ses légumes, de ses herbes aromatiques et de ses épices, qui aident sa cuisine à jouer sur les saveurs et les couleurs multiples de ses plats[102].

De même, chaque région a ses propres plats typiques, ainsi le Phở [103] est traditionnel au Nord ; le Hủ tiếu[104]au Sud, et le Bún Bò Huế[105]au Centre.

Quand on parle de la cuisine du Nord, on pense souvent à la cuisine hanoiienne. C'est l'élite de la cuisine, elle est représentative typique du celle du Nord en particulier et du Vietnam en générale. Les Hanoïens sont des gourmets et ils font bien la cuisine, parce qu'ils ont eu des occasions d'accueillir les gastronomies des toutes les régions du pays depuis fort longtemps. Depuis XVIIe siècle, la période de « Kẻ Chợ », Hanoi (qui se situait au bord de trois cours d'eau : le Nhị, la Tô Lịch et le Kim Ngưu), était très animé en raison du commerce « sur le quai fluvial, sur les embarcations » (en vietnamien : « trên bến dưới

[102] Selon AmiViet Travel: http://amiviettravel.com/au-sujet-du-vietnam/la-culture, accédé le 9 novembre 2016.

[103] Le Phở est le plat le plus représentatif de la gastronomie vietnamienne. Il est fait à base de bouillon et de pâtes plates de riz, ainsi que de viande de bœuf ou de poulet et diverses herbes aromatiques, dont un peu de ciboule.

[104] Le Hủ tiếu est fait à base de nouilles de riz et de viande de porc, accompagné de feuilles de salade et de germe de soja, tandis que la farce de sa variation vietnamienne est bien diversifiée avec l'ajout des crevettes fraîches, des œufs de caille, du foie de porc avec l'accompagnement de diverses herbes aromatiques.

[105] Le Bún Bò Huế est une soupe vietnamienne de la région de Huế, qui est souvent pimentée, sur une base de vermicelle de riz (bún), de bœuf (bò) et de différentes épices.

thuyền », cette expression ancienne traduit bien visuellement l'animation du commerce sur le quai fluvial), une grande quantité de marchandises artisanales et agricoles étant transportées à Kẻ Chợ. Cela a contribué à la création des spécialités culinaires de la capitale, les spécialités de Kẻ Chợ. Les peuples de Kẻ Chợ avaient des expressions très imagées pour désigner ces spécialités, par exemple « Vente de Jacquier au marché de l'Est, vente de Kaki au marché de l'Ouest » (l'expression en vietnamien est « Bán Mít chợ Đông, bán Hồng chợ Tây »). Pendant la période de la colonisation française, Hanoi a été influencé par la culture et la gastronomie françaises, en particulier pour les plats confectionnés à l'aide de pain, de viande de bœuf, pour le café et le lait. Pour remonter plus avant dans le temps, il faut rappeler l'influence de la gastronomie des dynasties royales de Hanoi : Ces cuisines royales étaient complexes et maniérées. Tout cela a formé la gastronomie délicate et variée de Hanoi. À côté de la gastronomie royale qui est complexe et très rituelle, il y a la gastronomie populaire, simple, appelée encore gastronomie de rue.

La cuisine de rue est une des spécialités de Hanoi. Les plats dans les stands sur les trottoirs sont délicieux et bon marché. On peut les trouver n'importe où, n'importe quand, dans les rues à Hanoi. On peut distinguer : les mets pour le petit déjeuner, les mets pour une collation, un goûter l'après-midi et pour tard le soir. Pourtant, il y a des mets que l'on mange à tout moment de la journée, par exemple : Le Phở (la soupe Phở - nouilles de riz au bœuf ou au poulet), le Xôi (le riz gluant cuit à la vapeur), le Cháo (la soupe au riz sans/avec viande), etc. Et, il y a des plats particuliers qui ne sont à disposition qu'à certaines saisons ou lors des fêtes.

Les Hanoïens apprécient les repas, en particulier le petit déjeuner. C'est pourquoi les plats réservés au petit déjeuner sont variés. Il s'agit principalement de plats légers qui dilatent peu l'estomac mais qui fournissent au corps tout l'apport nécessaire après une nuit longue et de l'énergie pour la journée. Les Hanoïens ont une habitude particulière qui est de prendre le petit déjeuner en dehors de chez eux. Cela est différent des paysans vietnamiens ou des Occidentaux. Les Hanoïens préfèrent les stands de nourriture de rue (qu'il s'agisse de vendeurs fixes ou de vendeurs ambulants) aux restaurants luxueux. Après le petit déjeuner, certains Hanoïens ont encore l'habitude de boire du thé dans les bars à thés sur le trottoir en bavardant avec les gens. Il faut noter que les Hanoïens d'autrefois étaient célèbres dans tout le pays à cause de leur politesse dans la vie quotidienne. Encore jusqu'à maintenant, pour certaines familles hanoïennes, la façon de manger doit se

caractériser par le tact et le secret. C'est ainsi qu'elles rappellent leurs enfants de la façon polie pour qu'ils ne mangent pas dehors. Ou bien, elles aiment prendre le petit déjeuner à la maison, bien que l'on puisse toujours acheter des plats dans la rue : elles les mangent à la maison.

La temporalité alimentaire des Vietnamiens ou des Hanoiens se déroule en fonction de trois repas par jour. Ces repas comportent toujours du riz. En dehors des repas, surtout dans les zones urbaines comme Hanoi, les Vietnamiens aiment s'asseoir dans les petits restaurants sur le trottoir ou se rapprocher des marchands ambulants pour prendre une collation, un goûter, à tout moment de la journée : c'est un loisir gastronomique, c'est pourquoi on appelle ce type de consommation « ăn quà » (manger-entremet)[106], « ăn vặt » (manger-grignoter)[107] ; mais cela peut constituer aussi un complément d'énergie, surtout dans un contexte d'intensification des mobilités métropolitaines[108] actuellement à Hanoi.

La société de recherche de marketing W&S a publié les résultats d'une enquête sur « L'habitude de prendre une collation chez les jeunes Vietnamiens » en 2012. Ces résultats ont montré que 60% de jeunes interviewés (classe d'âge 16-29 ans) ont pris une collation au cours des 3 derniers mois, et que 90% de ces jeunes en prennent une au minimum une fois par semaine. 64,9% de ces jeunes prennent des collations dans les stands de nourriture sur les trottoirs[109].

L'habitude de prendre le petit déjeuner, la collation et le goûter contribue à développer la gastronomie de rue et le commerce ambulant. Le cas ci-dessous est un exemple :

[106] Ăn quà (manger-entremet) caractérise le comportement d'individus qui aiment manger à n'importe quel moment de la journée sans respecter la répartition équilibrée entre Ies trois principaux repas quotidiens. Cette expression met bien en évidence la recherche du plaisir gastronomique dans la rue, hors des lieux formels familiaux (Le Huu Khoa, 1997).

[107] Ăn vặt (manger-grignoter): s'applique à une personne qui mange à n'importe quel moment de la journée mais est peu soucieuse de la qualité et de la quantité de la nourriture (Le Huu Khoa, 1997).

[108] Pour en savoir plus, consulter la recherche de Monnet (2006b).

[109] W&S Company Limited : https://vinaresearch.net/userfiles/file/W&S_Khao_sat_ve_thoi_quen_an_vat_cua_gioi_tre_hien_nay.pdf

Le riz tassé en boule (avec du sésame, du sel et des arachides) du village Lạc Đạo

En vietnamien « Cơm nắm muối vừng », ce plat est présent chaque jour dans les rues de Hanoi. Beaucoup de citadins aiment ce plat pour leur petit déjeuner ou pour une collation frugale, mais d'un bon goût et rassasiante. En fait, tous les vendeurs ambulants viennent d'une même commune, la commune de Lạc Đạo, district de Văn Lâm, province de Hưng Yên, à environ 20 km de Hanoi.

Photo 14 : Le riz tassé en boule et la vendeuse des riz tassé dans la rue

Source : blogdulich.vn

Actuellement, il y a environ une centaine de villageois de Lạc Đạo qui sont vendeurs ambulants à Hanoi. La première vendeuse ambulante de « riz tassé en boule » est Madame Nguyễn Thị Đảo (elle a actuellement environ 80 ans). Les villageois la proclament « la créatrice de ce métier » (en vietnamien « tổ nghề »). Au début des années 70 du siècle dernier, Madame Đảo a dû s'occuper de huit enfants après la mort de son époux. Elle a fait toutes sortes de métiers pour s'occuper de ses enfants. Elle a été non seulement rizicultrice mais aussi a travaillé aux gages pour le compte d'autres personnes dans les travaux agricoles. Sa vie a été très dure parce que ses revenus étaient insuffisants. Pour gagner plus d'argent, elle est devenue vendeuse ambulante de « bánh nếp », « bánh tẻ » (les gâteaux sont à base de riz gluant) et de « giò chả » (la mortadelle vietnamienne) ; ainsi, elle déambulait près de la gare de Lạc Đạo. Chaque jour, pour économiser, elle préparait des morceaux de riz tassé en boule avec du sésame et du sel pour calmer sa propre faim. Un jour, un client a vu son morceau de riz et lui a proposé de l'acheter. Il lui a trouvé fort bon goût et a suggéré à Madame Đảo de fabriquer ce plat pour le

commercialiser, car il était d'avis que bien des gens préféreraient le riz tassé en boule au pain ou aux gâteaux sucrés. Madame Đảo a commencé par fabriquer une dizaine de morceaux de riz tassé en boule. À sa surprise, elle les a bien vendus aux passagers d'un train. Après plusieurs réussites de cet ordre, elle s'est aventurée à fabriquer cent morceaux de riz tassé en boule. Elle a demandé à monter, pour en vendre, dans le train qui circulait jusqu'à la gare Hàng Cỏ (la gare de Hanoi de nos jours). Ensuite, elle est descendue et en a proposé à la vente dans Hanoi, et à son étonnement, les clients en ont beaucoup acheté, elle était heureuse d'avoir trouvé cette source de vie. A ce moment-là, elle a emporté pour deux sacs de riz tassé, qu'elle a vendus dans le train ; elle déambulait dans les rues à Hanoi pour vendre, son trajet était souvent de passer par le marché Bắc Qua, la gare Long Biên et la gare Hàng Cỏ. Grâce à ce métier, elle a pu s'occuper correctement de huit enfants et même, elle s'est fait construire une nouvelle maison meublée. Le modèle de sortie de la pauvreté de Madame Đảo a fait l'effet d'un conte de fées dans le village. Plusieurs villageois ont appris son métier et sont devenus des vendeurs ambulants dans les rues de Hanoi, qui sont un terrain intéressant pour ce commerce. Les citadins aiment ce plat pour le petit déjeuner, la collation, le goûter. Certains citadins l'achètent pour le pique-nique, pour les repas entre amis ou dans le cadre de pratiques religieuses.

Avant, à côté de l'agriculture, les villageois de Lạc Đạo avaient pour métier de fabriquer des machines à coudre, mais avec la fabrication industrielle des machines à coudre, l'économie de Lạc Đạo a beaucoup souffert. Depuis 1996, Madame Đảo a formé les villageois à ce métier, et certains ont ouvert un magasin pour vendre en gros : Le « riz tassé en boule » est vraiment devenu un métier de ce village depuis ce jour. Grâce à ce métier, la vie des villageois est bien améliorée. Maintenant, il y a 15 unités de fabrication de « riz tassé en boule », dans deux villages (Làng Ngọc et Làng Cầu), qui fournissent des centaines de vendeuses ambulantes, tandis que d'autres vendeuses ambulantes fabriquent elles-mêmes et vendent ce plat. Chaque jour, le nombre de boules de riz tassé est d'environ 5 000, qui vont à Hanoi. Leur prix est de 3 000 dongs (environ 12 centimes) par boule[110].

[110] Synthèse faite à partir du journal « Nông nghiệp » (L'agriculture) et du journal « Sức khoẻ và Đời sống » (la Santé et la Vie), 2015.

Photo 15 : Madame Đảo et la fabrication de « riz tassé en boule » au village Lạc Đạo

Source : Báo Nông nghiệp (Le journal de l'agriculture), (2015)

2.2. L'habitude de faire des courses

Il y a une différence entre les habitudes d'achat et de consommation des Vietnamiens et celles des Occidentaux. La plupart des Occidentaux font des courses dans les supermarchés ou les centres commerciaux pour toute la semaine, mais au Vietnam, les gens préfèrent les produits frais et crus, ils font donc des courses chaque jour, voire plusieurs fois dans la journée. C'est cette habitude qui influence dans une certaine mesure l'existence durable des marchés, des marchés-crapauds et du commerce ambulant dans les villes vietnamiennes.

Pulliat (2012) a montré qu'en dépit de la croissance des revenus urbains à Hanoi, les supermarchés demeurent pour l'instant quatre fois moins nombreux que les marchés traditionnels, et tous ne vendent pas de produits frais. En effet, les citadins continuent majoritairement à faire leurs courses sur les marchés, formels ou informels, ou auprès des vendeurs de rue. Elle a également affirmé qu'il existe des contrastes dans la distribution des produits alimentaires à Hanoi, avec la coexistence d'un réseau formalisé, à l'image du réseau d'approvisionnement occidental (les supermarchés), qui répond à la volonté de l'État de dessiner une ville moderne, et d'un réseau d'approvisionnement informel (les marchands de rue), qui répond aux usages des citadins (courses quotidiennes, de proximité, surtout pour les produits frais et crus), en particulier les moins aisés qui n'ont pas accès au secteur modernisé, alors que l'achat en supermarché est une pratique valorisée par la classe moyenne émergente (Pulliat, 2012).

Les marchés (« Chợ » en vietnamien) ou marchés traditionnels font partie intégrante du quotidien des Vietnamiens et ils répondent aux besoins du commerce, de

l'échange de marchandises et de la consommation. Actuellement, à Hanoi, il y a au total 411 marchés ; pour détailler ce total, il y a à Hanoi 3 marchés de gros[111], 380 marchés classés dont 12 marchés de 1er rang, 69 marchés de 2e rang, 299 marchés de 3e rang[112] (Dương Hoàng, 2012).

Le rang attribué au marché a pour but la décentralisation des marchés à Hanoi. D'après les textes administratifs[113], les critères pour classer les marchés sont les suivants :

a) Le marché de premier rang : le marché est géré par la ville, il y a plus de 400 places commerciales. Il est construit de façon que la solidité et la modernité de ses infrastructures soient conformes aux exigences du plan d'urbanisme ; il est mis au centre économique d'une zone donnée ou bien il s'agit d'un marché de gros pour des marchandises spéciales. Il fonctionne souvent ; il a une surface suffisante pour son niveau de fonction ; il comporte tous les services suivants : le gardiennage de véhicules, l'arrangement de marchandises, les stocks, le contrôle de la quantité et de la qualité des marchandises, la sécurité de l'hygiène des produits et d'autres services.

b) Le marché de deuxième rang : le marché est géré par l'arrondissement, le district, la ville - district ; il comporte entre 200 et 400 places commerciales, il est construit de façon que la solidité de ses infrastructures soit conforme aux exigences du plan d'urbanisme ; il est situé au centre des flux économiques d'une zone donnée, il fonctionne souvent ou peu souvent; il a une surface adaptée à son niveau fonctionnel ; ainsi que le minimum des services nécessaires : le gardiennage des véhicules, l'arrangement des marchandises, les stocks, des services de contrôle des marchandises, des toilettes.

c) Le marché de troisième rang : le marché est géré par le quartier, la ville-commune, la commune ; il a moins de 200 places commerciales et n'est pas construit en dur ou en semi-dur; principalement ce marché sert aux besoins des habitants du quartier, de la ville-commune ou de la commune.

---

[111] Marché en gros (en vietnamien « Chợ đầu mối ») : le marché a principalement le rôle d'attirer et de réunir des grands nombres de marchandises qui viennent des sources de fabrication, de commerce des zones économiques ou des sources spécialisées de marchandises pour continuer à distribuer aux marchés et les autres chaînes.

[112] Le marché de 3e rang (ou encore dit « Chợ dân sinh » en vietnamien) est géré par la commune, le quartier, la ville-commune. On y commerce des produits quotidiens et nécessaires à la vie quotidienne des habitants.

[113] Décision N° 12/2012/QD-UBND du 30/5/2012 du Comité populaire de Hanoi sur les règlements relatifs au développement et à la gestion du marché à Hanoi. Et Décision N°26/2013/QD-UBND du 17/7/2013 pour corriger certains articles de la Décision N°12/2012/QD-UBND du 30/5/2012 du Comité populaire de Hanoi.

Parmi les 411 marchés de Hanoi, environ 67 sont des marchés en dur[114], soit 16,3% ; 213 sont des marchés en semi-dur[115], soit 51,7% et 131 des marchés temporaires[116], soit 32%.

Quant à la distribution des marchés, actuellement dans 10 arrondissements intra-muros, il y a 103 marchés (représentent 25,6% de marchés de Hanoi), dans la ville-district de Sơn Tây il y a 11 marchés (2,68%), dans les districts il y en a 297 (72,26%). En moyenne, il y a 10,3 marchés par arrondissement et 16,5 marchés par district. Ce nombre de marchés n'est pas petit, ce qui veut dire qu'ils peuvent répondre aux besoins de la clientèle urbaine, du commerce des habitants. Les marchés en gros de produits agricoles comme les marchés Long Biên, Đền Lừ, Dịch Vọng Hậu fournissent entre 70 et 80% des fruits et légumes à la ville de Hanoi (Dương Hoàng, 2012).

Le nombre de marchés à Hanoi est considérable, cependant leur répartition n'est pas adéquate, leurs emplacements ne sont pas pratiques, et l'enquête visant à connaître les besoins des consommateurs est imprécise. Cela a entraîné la construction des nouveaux marchés qui ne fonctionnent correctement. Par exemple : le marché en gros de Minh Khai a été construit avec une surface de 41 500 m^2. Ce marché n'a pas attiré de commerçants du fait qu'il se trouvait près d'un autre marché en gros, le marché Dịch Vọng. Autre exemple : le marché Xuân Đỉnh a été laissé en friche du fait qu'il se trouvait dans une petite ruelle, ce qui n'était pas pratique pour la circulation (Bảo Hân, 2012).

Face à cette situation, pour répondre aux besoins quotidiens des habitants, il existe les « marchés-crapauds » (en vietnamien « Chợ cóc » est composé deux mots : Chợ = le marché + Cóc = le crapaud. Ces petits marchés temporaires et illégaux sont comparés à des crapauds qui sautent d'un endroit à un autre pour échapper aux campagnes de répression. Lorsque 6-10 marchands se réunissent dans un endroit, on peut appeler cet endroit « Chợ cóc ». Ces marchands peuvent être marchands ambulants qui viennent d'autres localités ou du cru) et le commerce ambulant sont apparus partout, non seulement dans les rues mais

[114] Le marché solide (en vietnamien « Chợ kiên cố ») : le marché est construit et est assuré pour plus de 10 ans d'l'utilisation.

[115] Le marché semi-solide (en vietnamien « Chợ bán kiên cố ») : le marché est construit et est assuré pour 5 à 10 ans d'utilisation.

[116] Le marché temporaire (en vietnamien « Chợ tạm ») : le marché est conforme au plan de construction mais il n'est pas encore construit en façon solide ou semi-solide.

dans les zones résidentielles et les petites ruelles. Beaucoup de gens préfèrent les « marchés-crapauds », et le commerce ambulant, parce qu'il s'agit d'un mode d'achat pratique et adapté aux besoins simples du quotidien. Ainsi pour acheter simplement un morceau de viande, une botte de légumes, les consommateurs ne souhaitent pas utiliser le service de gardiennage de leur véhicule indispensable pour aller au supermarché ou au grand marché. Il leur suffit de se rapprocher d'un « marché-crapaud », d'une marchande ambulante qui se trouve près de leur zone résidentielle pour acheter rapidement le nécessaire à bon marché.

En 2014, il y avait 135 supermarchés et 28 centres commerciaux à Hanoi (Vietnamplus, 2014). Ils sont situés au centre-ville et servent aux gens ayant des revenus élevés. Le reste de la population, nombreux, et a des revenus moyens ou faibles. Ils font souvent leurs courses dans les marchés traditionnels, les marchés-crapauds, et auprès des marchands ambulants. Il faut noter qu'il y a beaucoup de marchés traditionnels de plein air et que les marchands ambulants peuvent y entrer ; les « marchés-crapauds » existent à côté. Une expérience a été tentée, en 2006, la municipalité a mis en pratique son projet de supprimer les marchés traditionnels pour construire un modèle qui combinait le marché et le centre commercial. Les trois marchés traditionnels Cửa Nam, Hàng Da et Chợ Dừa ont fait l'objet d'un test initial. Et les trois centres commerciaux ont été réalisés. Ils sont beaux et modernes mais ils n'ont attiré ni les commerçants et ni les habitants. Plusieurs stands ont dû fermer car il n'y avait pas de clients. En septembre 2014, Madame Trần Thị Phương Lan, Directrice adjointe de Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi, a annoncé l'arrêt de ce modèle parce qu'il n'est pas efficace. Elle en a indiqué la cause : le fait qu'il existait les « marchés-crapauds » aux alentours. Ces marchés étaient préférés par le public car les prix y étaient moins élevés, et l'accès pratique : on n'y perdait pas de temps pour le gardiennage des moyens de transport privés (Đoàn Loan, 2014).

Même si les « marchés-crapauds » sont souvent victimes des campagnes de répression de la police ou des autorités parce qu'ils encombrent de façon répétée les trottoirs, les chaussées et qu'ils salissent les rues, ils existent toujours. Un « marché - crapaud » peut être supprimé aujourd'hui, mais demain il réapparaîtra. Les autorités municipales peuvent le supprimer dans un endroit, il réapparaîtra dans un autre endroit. D'après Monsieur Cao Sỹ Phong, le vice-président de l'arrondissement de Hai Bà Trưng, il

y avait plus de 30 « marchés - crapauds » dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng[117]. Madame Nga - adjointe responsable du bureau pour l'économie de l'arrondissement Cầu Giấy a indiqué qu'il y a 9 « marchés - crapauds » dans son arrondissement.

Chaque matin, les rues de Hanoi changent fortement d'aspect entre 5h et 9 h, où se déroulent trois scènes complètement différentes. De 5h à 6 h, les habitants font de la gymnastique dans les rues, de 6h à 7h, c'est le moment de la « déambulation » des marchandes ambulantes. À 8 h, les autorités locales patrouillent, les marchandes ambulantes doivent partir ou se déplacer vers les lieux autorisés. Une habitante m'a raconté :

« Les marchands ambulants, ils sont dans ce marché Nguyễn Công Trứ, surtout tôt le matin vers 6-7 h. Ils peuvent déambuler ou s'arrêter à tel ou tel endroit. Après 7 heures, ils doivent sortir parce que les autorités les chasseront et qu'ils pourraient gêner le passage. Comme ce matin, j'achète aussi les légumes ou les fruits des vendeuses ambulantes, elles vendent moins cher »

(Femme, 65 ans, immeuble collectif de Nguyễn Công Trứ - Hai Bà Trưng)

Photo 16: Les marchandes ambulantes ou le « marché–crapaud » dans une petite allée de l'immeuble collectif Nguyễn Công Trứ

Source : L'auteur (un matin en 2014)

[117] D'après le journal « La sécurité de capitale » (en vietnamien : An ninh thủ đô), 2014, http://anninhthudo.vn/chinh-tri-xa-hoi/quan-hai-ba-trung-quyet-xoa-18-cho-coc/558644.antd, accédé 15 avril 2016.

Les marchandes ambulantes entrent non seulement dans les marchés traditionnels pour trouver les clients ou bien elles se réunissent en « marché–crapaud » mais aussi elles connaissent les besoins journaliers des citadins. Alors, elles font souvent du porte-à-porte pour vendre leurs marchandises. D'une part, elles peuvent ainsi vendre rapidement leurs marchandises, d'autre part les citadins apprécient leurs visites, car ils n'ont pas besoin de se déplacer pour acheter moins cher ce dont ils ont besoin.

Photo 17 : Une vendeuse de fruits fait du commerce porte à porte

Source : L'auteur (2015)

2.3. L'habitude de l'usage des moyens de transport individuels

Les habitudes de consommation relevées précédemment sont renforcées par les modes de transports urbains. Dans les zones urbaines au Vietnam en général et à Hanoi en particulier, les citadins utilisent les deux-roues motorisés qui sont le moyen principal de transport.

Tableau 22 : L'éventail des moyens de transport à Hanoi (2008)

	Répartition (%)
Le bus	10,7
Le bus touristique	1,8
La voiture et les mini vans	4,0
La moto / Le deux-roues motorisé	80,8
Le vélo	2,5
Le camion léger	0,2

Source : Centre de gestion et d'exploitation des transports urbains de Hanoi[118]

[118] TRAMOC: http//tramoc.com.vn/file_download/1235358776_305.pdf, accédé le 20 décembre 2015

Au Vietnam avec une moto, un vélo ou un vélo électrique il est possible de faire beaucoup de chose, y compris des achats en tout genre, allant des plats préparés aux courses quotidiennes. Cette habitude peut expliquer aussi pourquoi les citadins aiment les « marchés-crapauds » et les marchandes ambulantes. L'achat par les clients se fait sur le mode : « En appui sur un pied sans soulever les fesses » ce qui est très populaire à Hanoi ; sur les huit photos ci-dessous, on voit distinctement des acheteurs venir vers des « marchés-crapauds », des marchés traditionnels, et des vendeurs ou vendeuses ambulants, pour acheter.

Photo 18 : La série de photos illustrant l'achat fait sur le mode « en appui sur un pied sans soulever les fesses » à Hanoi

Source: Lê Anh Dũng - Vietnamnet (2015)

Ces scènes étonnent les étrangers au Vietnam ; une publication[119] du journaliste Bruce Foreman sur le web de voyage de CNN en témoigne. Ainsi, si l'emplacement du commerce est un facteur important pour les commerces en Occident, en revanche dans les zones urbaines du Vietnam, la mobilité des clients et des marchandes ambulantes qui se croisent est un facteur important, chacun ayant besoin de l'autre.

Il faut dire en complément que dans le domaine de la gestion de la circulation, il y a eu les règlements prévoyant des sanctions administratives en cas d'arrêt d'un véhicule sur la chaussée ou le trottoir pour l'achat et la vente[120]. Depuis 2015, la police de Hanoi (le bureau de la circulation - PC67) a renforcé les sanctions administratives pour arrêt de véhicule sur la chaussée ou le trottoir à fins de transaction commerciale. Cependant, l'habitude de l'utilisation de véhicules privés pour les transactions continue, surtout entre les habitants et les marchandes ambulantes.

Photo 19 : L'arrêt de moto sur la chaussée pour la transaction à l'arrondissement de Hai Bà Trưng

Source : L'auteur (2015)

Dans une large mesure les habitudes quotidiennes des citadins ont infléchi en un sens le développement du commerce ambulant. Inversement, le développement du commerce ambulant avec ses avantages (praticité d'accès, diversité des marchandises, prix relativement bas) a eu des répercussions sur les citadins et leurs habitudes.

[119] http://travel.cnn.com/drive-through-dining-vietnam-929351/, accédé le 22 décembre 2015

[120] Décret N°171/2013 du Gouvernement vietnamien du 13 novembre 2013 relatif aux règlements de santion administrative dans le domain de circulation routière et ferroviaire.

Conclusion du chapitre quatre

Le processus d'urbanisation, les formes et les caractéristiques des zones urbaines au Vietnam ont été décrits dans leur évolution historique afin de mettre en lumière la situation d'urbanisation de Hanoi ainsi que ses caractéristiques actuelles. Cette capitale a une spécifité : elle est composée à la fois de zones rurales et de zones urbaines. La juxtaposition de ces deux modes de vie est propice au commerce ambulant de produits primaires agricoles et artisanaux.

L'urbanisation depuis 20 ans a été particulièrement intensive, et a eu une profonde influence sur les activités agricoles. Au fil des années les paysans à Hanoi en particulier et dans le Delta du Fleuve Rouge en général perdent leurs terres agricoles, et leurs activités agricoles ne leur procurent plus de revenus suffisants. Ils doivent donc migrer à Hanoi (au centre de Hanoi) et y faire du commerce ambulant pour subsister.

Le processus de l'urbanisation et de la métropolisation de Hanoi a créé des interstices de la mobilité, de la spatialité et de la formalité, ainsi que de la diversité économique. Ce sont des conditions propices au développement du commerce ambulant. Au delà du prix attractif, les habitudes des citadins (goût pour la gastronomie de rue, achats les produits frais et crus, achats dans la rue, mode de transport privés) contribuent au développement de l'économie de trottoir en général et du commerce ambulant en particulier.

CHAPITRE CINQ : LA PRATIQUE QUOTIDIENNE DES MARCHANDS AMBULANTS

Dans ce chapitre, nous donnerons au lecteur un aperçu des pratiques quotidiennes des marchandes et marchands ambulants dans les deux arrondissements étudiés au centre de Hanoi. Il s'agit de comprendre la diversité qui est une caractéristique essentielle des activités du commerce ambulant, des investissements et des bénéfices, de la clientèle et des moyens de déplacement. Cette investigation repose sur une modélisation idéal-typique simple qui servira à analyser et comprendre certaines pratiques de déplacement ou de stationnement des marchands ambulants dans l'espace urbain.

1. La diversité dans les activités du commerce ambulant

Nous sommes dans les deux arrondissements Hai Bà Trưng et Cầu Giấy de Hanoi, dans la période 2012-2015. Les marchands ambulants exercent des activités commerciales, de vente, d'achat et de prestation de services ambulants. Ils travaillent n'importe quel jour et leur pratique quotidienne est d'une extrême diversité.

Tout d'abord, dans le domaine de **la vente ambulante**, ce sont ***les fruits et légumes*** qui comptent le plus de vendeuses/vendeurs. Ces produits sont souvent vendus en fonction de la saison. D'une part, des vendeurs achètent ces marchandises au marché de gros. Ils doivent y aller tôt dans la matinée, à environ 3-4 heures pour pouvoir acheter des denrées de bonne qualité et servir les clients dès 5 heures. En général, les citadins ont l'habitude de faire leurs courses vers 6-7 heures. C'est aussi le bon moment avant les heures de travail pour éviter les embouteillages, car les activités des vendeurs ambulants se déroulent souvent sur le bas-côté de la route, sur le trottoir. D'autre part, Hanoi ayant la particularité d'avoir englobé des villages et des zones rurales, certains marchands sont également agriculteurs et vendent leur propre production. Leurs marchandises sont plus attrayantes pour les clients, ces derniers pensent en effet qu'elles sont de meilleure qualité et meilleur marché puisqu'ils les achètent directement au producteur. La journée d'une vendeuse/ vendeur ambulant de fruits ou de légumes finit quand ses marchandises sont épuisées, vers midi ou dans l'après-midi.

Photo 20 : Des vendeuses de melons, de pitayas, de papayes et d'oranges

Source : L'auteur (2014)

Les vendeurses/vendeurs ambulants de ***plats cuisinés*** circulent tôt le matin pour vendre des plats tels que le xôi (le riz gluant), le bánh mì (sandwich vietnamien), le bánh khúc (gâteaux de riz gluant)[121], bánh giò (gâteau au pâté de viande)[122], etc. pour le petit déjeuner, aux environs de 5 h 30 et jusqu'à 10 h. Les plats sont protégés de la chaleur dans des paniers. De plus, il y a différentes soupes (cháo, bún, miến) préparées sur des fourneaux portatifs. À midi, ils peuvent aussi servir aux clients des déjeuners simples. L'après-midi, ces vendeurs ambulants satisfont les personnes qui aiment prendre une petite collation devant le pas de leur porte.

Photo21 : Une vendeuse de beignets

Source : L'auteur (2012)

[121] Les ingrédients de ce gâteau sont le riz gluant, les graines de soja, la viande de porc et les feuilles de « lá khúc ».

[122] Ce gâteau est une combinaison des ingrédients suivants : le riz, la feuille de bananier, le champignon noir, le champignon parfumé et la viande de porc.

On trouve aussi toutes sortes de mets cuisinés comme les beignets, les nems, les saucisses grillées, les patates douces, le manioc et des plats qui se mangent sans faim comme les *nộm* (salade vietnamienne), les graines (de maïs, de melon) grillées et salées. On peut trouver des vendeurs de collations jusqu'à 23 heures ou minuit.

Le Vietnam est un pays tropical, pour ***les rafraîchissements*** il y a beaucoup de boissons différentes et de *Chè* qui est un terme générique qui désigne un dessert vietnamien sous forme de soupe ou de boisson en vente dans la rue tout au long de la journée.

Le « Chè » se décline sous de nombreuses variétés, avec des légumes, des haricots, des fruits, etc. Certains se consomment chauds mais la plupart se mangent froids. Les ingrédients qui reviennent le plus souvent sont le soja, le haricot mungo, le riz (sous forme de pâte), le lait de coco, les graines de sésame, le tapioca. Les vendeuses ambulantes vendent des *Chè* (on peut aussi en trouver sur les marchés et dans les restaurants) sous diverses formes, leur nom dépend des ingrédients : à base de haricots noirs, on dit alors *Chè đỗ đen*, de graines de lotus : on dit *Chè hạt sen*, de banane émincée, on dit *Chè chuối*, etc. Il y a également des boissons similaires, mais qui portent un autre nom, par exemple : « *Tào phớ* » (sauce sucrée au gingembre, tofu et glaçons).

Photo 22 : Des exemples de « *Chè* » à Hanoi

Source : Linh Trang (2015)

Photo 23 : Un vendeur de « Tào phớ » (à gauche) **et un bol de « Tào phớ »** (à droite)

Source : Phong Linh (2016)

Les vendeurs ambulants de café[123] sont très en vogue actuellement à Hanoi. Ces vendeurs tiennent à disposition des cafés préparés, des glaçons, du lait concentré en boîte. Ils se déplacent à vélo dans la rue et quand il y a une commande, ils s'arrêtent et servent sur place. La plupart de leurs clients sont des marchands ayant pignon sur rue, des employés de magasins, du personnel de bureau ou, aux heures de repos, des ouvriers travaillant sur des chantiers. Les vendeurs de longue date ont des clients fidèles qui effectuent des commandes par téléphone portable.

Photo 24 : Un vendeur de café un matin

Source : L'auteur (2014)

[123] A côté des vendeurs ambulants ayant une activité indépendante, autonome, il y a également des vendeurs qui travaillent comme salariés. La marque « Roam café » en fournit un exemple : son créateur est un ingénieur des ponts et chaussées ayant une passion pour le café. Son nom est Phạm Văn Dũng, il est né 1981, il habite dans la rue Nguyễn Khang, arrondissement de Cầu Giấy. Il a réalisé son modèle de vente ambulant de café dès décembre 2013. Ses employés sont des étudiants ou des chômeurs. Il avait prévu d'avoir environ 100 employés en 2015. A ce moment de nos enquêtes, ce modèle de vente ambulant de café venait de commencer, nous n'avions pas assez de temps pour l'étudier de manière approfondie. De plus, notre objet de recherche était constitué par les marchands qui exerçent leur activité de façon autonome dans le secteur informel.

L'été est la période des vendeurs de glaces. Ils peuvent se déplacer de partout pour aller au-devant des clients, mais préfèrent les lieux près des écoles pour vendre aux élèves ou près des parcs et des zoos pour vendre aux visiteurs.

Les vêtements, les étoffes et les chaussures. Ces produits sont moins chers que ceux en boutiques parce que les marchands ambulants ne doivent pas payer les charges de magasin. Pour acheter un short, des chaussettes ou des chaussures en plastique, on n'a pas besoin d'aller au supermarché, les vendeurs ambulants sont omniprésents sur la voie publique, l'accès à ces articles est donc très commode. Certaines vendeuses préfèrent ce type de marchandises propres et non périssables, contrairement aux légumes ou aux fruits.

Photo 25 : Une vendeuse de chaussures en plastique et une vendeuse de vêtements

Source : L'auteur (2012)

Hàng xén (tạp hoá) est le terme vietnamien qui désigne les vendeurs de petits objets du quotidien, tels que les aiguilles, boutons, écheveaux, épingles à cheveux, masques anti-poussières, ciseaux, portefeuilles, briquets, serviettes et mille autres choses encore. Les vendeuses sont à pied avec un éventaire ambulant, par contre les hommes utilisent souvent une charrette, car ils ont un plus grand nombre de marchandises. Certains d'entre eux plastifient aussi des documents. La combinaison entre les services de plastification de documents et la vente des petits objets du quotidien est indispensable, car pour le service de plastification seul, il n'y aurait pas assez de clients, car il y a beaucoup de concurrence dans ce domaine, notamment avec les magasins de photo et de photocopie qui proposent aussi ce service.

Photo 26 : Un vendeur de marchandises d'usage courant (« Tạp hoá ») et de services de plastification

Source : L'auteur (2014)

Le nombre de vendeuses et vendeurs de ***journaux et de disques CD/DVD*** diminue de plus en plus avec le développement de l'internet au Vietnam. Aujourd'hui, on préfère lire les journaux en ligne. On peut aussi écouter de la musique gratuitement en ligne. Pourtant, il y a encore des lecteurs fidèles de journaux imprimés et une partie des citadins ne savent pas bien utiliser l'internet. Ainsi, ces vendeurs existent encore. Ils marchent souvent à pied pour faciliter les transactions avec les clients. La plupart des disques sont piratés, mais cela ne pose pas de problème aux clients qui sont habitués.

Plusieurs vendeuses et vendeurs ambulants de ***poissons d'aquarium*** sont de la même province de Nam Định, surtout, du village de Làng Bịch (commune de Minh Thuận, district de Vụ Bản) où la plupart des villageois vendent des poissons ornementaux à Hanoi. Leurs poissons peuvent être élevés dans leur village ou achetés dans d'autres dépôts de poissons (marchands en gros) comme aux villages anciens de Yên Phụ, de Nghi Tàm (de nos jours, ces deux villages sont deux rues qui portent encore leur nom : rue Yên Phụ et rue Nghi Tàm, dans l'arrondissement de Tây Hồ - Hanoi) ; les poissons peuvent également provenir du quartier Lộc Hà de la ville-district de Nam Định (de la province de Nam Định).

Photo 27 : Une vendeuse des poissons ornementaux

Source : Le Phong (2015)

On peut identifier deux types de lieu de travail pour ces vendeurs de poissons : les lieux « fixes » sur le bas-côté de la route ou sur le trottoir, et la déambulation à vélo dans les rues. Les vendeurs « fixes » doivent souvent fuir la répression des autorités locales ou des policiers, mais ils sont patients et peuvent se débrouiller pour rester finalement quand même sur place, et de fait certains vendeurs ont gardé leur lieu de travail pendant plusieurs années et l'ont toujours. Ils ont même plusieurs clients fidèles pour qui les prix sont raisonnables et non négociables. Par contre, les vendeurs ambulants se déplacent toujours, ils n'ont pas de clients fidèles, et leurs prix sont négociables.

Les vendeuses et vendeurs ambulants de ***produits en céramique*** (pots, théières, tasses, plateaux, vases, etc.) viennent du village de Lập Thạch, province de Vĩnh Phúc. Ils ne fabriquent pas eux-mêmes ces produits qui sont achetés dans le village de métier de Bát Tràng (du district de Gia Lâm - Hanoi). Depuis plusieurs générations, les villageois de Lập Thạch vendent les produits en céramique de Bát Tràng. Il faut ajouter que les villageois de Bát Tràng fabriquent et vendent aussi eux-mêmes leurs produits sur place et à l'étranger. La vendeuse ou le vendeur de produits en céramique utilise le vélo pour transporter ses marchandises qu'il remorque parce qu'elles sont toujours lourdes. Ces produits se vendent bien au moment qui précède le Nouvel An lunaire.

Photo 28 : Une vendeuse de produits en céramique dans la rue Thi Sách

Source : L'auteur (2012)

Les acheteuses/ acheteurs ambulants (récupérateurs ou en vietnamien : đồng nát/ ve chai/ thu mua phế liệu) ont un métier difficile et peu valorisé dans la société. Si l'on ne peut pas supporter les difficultés, le mépris des autres, si l'on n'est pas patient, etc. on ne peut pas faire ce métier. Les acheteurs ambulants sont imprévisibles pour leurs clients (les personnes qui vendent les objets usagés), ils doivent se déplacer beaucoup pour avoir plusieurs clients. Pourtant, ce travail a aussi un caractère « saisonnier ». Souvent pendant le week-end leurs revenus sont plus élevés parce que les citadins rangent leur domicile et vendent les objets usagés. L'avant et l'après du Nouvel An lunaire sont aussi de bonnes périodes pour les acheteurs ambulants. Pour inciter les citadins à vendre leurs objets, ces récupérateurs crient ou utilisent des haut-parleurs, magnétophones ou cassettes préenregistrées. Les acheteurs ambulants commencent leur journée de travail plus tard que les vendeurs ambulants, à environ 9 heures matin et terminent vers 18 -19 heures.

Photo 29 : Un acheteur d'objets électriques usagés dans la rue Tô Hiến Thành

Source : L'auteur (2014)

Photo 30 : Des acheteuses ambulantes devant la boutique d'un grossiste (qui leur rachète des marchandises, notamment de la ferraille)

Source : L'auteur (2014)

Les prestataires ambulants de services. Certains serruriers se déplacent toujours dans les rues en criant pour avertir les clients potentiels de leur passage. Les autres sont « fixes » dans un espace donné sur le trottoir. L'auteur a constaté qu'il y a de 3 à 5 serruriers sur le trottoir de la rue Tuệ Tĩnh qui se trouve près du carrefour que forment les trois rues Hòa Mã, Phố Huế et Tuệ Tĩnh dans l'arrondissement Hai Bà Trưng. Ils se tiennent assis ou debout à côté de leur boîte en bois sur laquelle il y a un grand nombre de clefs exposées. Le capital nécessaire à ce métier est limité parce que les outils sont simples : modèles de clefs, limes, crayons, etc. Les revenus dépendent de l'expérience au travail car les personnes qui ont plusieurs années dans le travail sont souvent de bons serruriers.

Le rémouleur/aiguiseur déambule dans les quartiers avec son cri pour signaler sa présence. Les habitants peuvent faire appel à ses services pour les couteaux et les ciseaux. Les aiguiseurs aiment se tenir près des marchés et des restaurants où les bouchers ou les restaurateurs sont souvent ses clients. Les outils de ce métier sont simples, ce sont principalement des pierres à aiguiser (arrangées dans un sac) et un peu d'eau. Ils se déplacent à pied ou à vélo.

Photo 31 : Un rémouleur à Hanoi

Source : Lê Bích (2015)

Les prestataires ambulants de services de pesage sont présents dans la rue Xuân Thủy (près de l'université nationale de Hanoi) de l'arrondissement de Cầu Giấy et la rue Lê Duẩn, la rue Trần Nhân Tông (près du parc Thống Nhất) de l'arrondissement de Hai Bà Trưng. Ils déambulent avec leur balance et cherchent souvent un vide afin de s'arrêter pour trouver de la clientèle. Parmi les services qu'ils rendent, il y a le pesage de poids des personnes et la mesure de la tension artérielle.

Photo 32 : Madame Huấn, prestataire ambulante des services de pesage et de mesure de la tension artérielle dans le parc Thống Nhất

Source : Lê Anh Dũng (2015)

À l'époque où il n'y avait pas de balances électroniques, ces prestataires ambulants utilisaient la balance traditionnelle qui n'avait qu'une seule fonction : de peser le poids

(comme sur la photo ci-dessus). La balance électronique actuelle est non seulement utilisée pour peser les poids, mais en même temps pour mesurer la taille et la tension artérielle. De plus, cette balance électronique « dotée de la parole » crie pour signaler sa présence, dispensant l'homme de le faire, informe des résultats concernant la taille, le poids, etc. et enfin dit merci après son utilisation par la clientèle. Ainsi, elle est plus intéressante que la balance traditionnelle. Le prix de la balance électronique est de 8 - 10 millions de dongs (environ 320 – 400 euros), ce qui n'est pas à la portée de toutes les personnes qui souhaitent execer ce métier. Chaque fois qu'elle l'utilise, la clientèle doit payer 2 000 dongs (environ 8 centimes) pour peser son poids et mesurer sa taille, 5 000 dongs (environ 20 centimes) pour mesurer sa tension artérielle.

Photo 33 : La balance électronique de rue Xuân Thủy

Source : Lan Nga (2013)

Les cireurs de chaussures ne crient pas pour chercher les clients. Ils ont coutume d'approcher les petits restaurants, les cafés, parce que les clients de ces établissements peuvent utiliser leurs services en attendant qu'on leur serve leur boisson ou leur nourriture. Les cireurs de chaussures vendent souvent également des semelles et des lacets.

Les vendeurs de « Tò he » sont des artisans du village de Xuân La - district de Phú Xuyên - Hanoi. Il faut du temps pour apprendre ce métier. Le Tò he est un jouet traditionnel des enfants vietnamiens surtout dans le delta du fleuve Rouge. Auparavant, on trouvait des « Tò he » pendant des fêtes de village. Actuellement, le « Tò he » attire la

curiosité des enfants notamment, des jeunes et même des voyageurs étrangers. Pour faire le « Tò he », les matériaux sont simples et accessibles : la pâte de riz collé, les couleurs à base de plantes (le jaune curcuma, le rouge issu du fruit de la momordique, le « Gấc », le bleu foncé indigo et le noir à partir de la suie, etc.), un petit couteau, quelques tiges en bambou, un peu de cire d'abeille et un peigne. Tous ces matériaux sont gardés dans une petite boîte en bois qui est aussi utilisée pour exposer les produits. Donc, les artisans peuvent facilement l'apporter n'importe où. Ce jouet est fabriqué à la demande des clients. Donc, il faut faire preuve d'un peu de patience. Les enfants sont fascinés par le spectacle de la fabrication d'un "Tò He" sous les doigts habiles des artisans. Un « Tò He » peut représenter un animal, une fleur, un héros, un personnage de bande dessinée, de légendes historiques. Le métier relatif aux Tò he ne ressemble pas aux autres, car lorsque l'on veut vendre un « Tò He », on doit s'installer dans les lieux où il y a de nombreux enfants : écoles, jardins, parcs, lieux de loisir, etc., mais les marchands font quelquefois l'objet de la répression des autorités locales ou des policiers qui confisquent leurs outils.

Photo 34 : Un fabricant et vendeur de « Tò He » dans le parc Thống Nhất

Source : L'auteur (2010)

2. Les investissements et les bénéfices du commerce ambulant

La plupart des marchands ambulants utilisent leur propre capital. Lan, vendeuse ambulante de légumes a dit qu'elle engage chaque jour est environ 450 000 dongs (soit environ 18 euros) pour acheter des légumes au marché de gros de Long Biên. L'investissement initial pour les outils : une palanche, deux paniers, une balance, un couteau et quelques sacs plastiques, est d'environ 500 000 dongs (environ 20 euros) sans

compter le vélo. Chaque jour, ses bénéficies vont de 150 000 à 200 000 dongs (environ 6 - 8 euros). Ses bénéfices moyens sont de 5 000 000 dongs (environ 200 euros) par mois. Elle loue un logement dans la rue Hoàng Cầu - l'arrondissement de Đống Đa, où elle habite avec son époux qui est chauffeur de taxi. Le loyer est de 1 500 000 dongs/mois pour eux deux, soit 750 000 dongs par personne (environ 30 euros). Les charges d'électricité et d'eau sont de 100 000 dongs/mois/personne (environ 4 euros). Ses frais de nourriture sont d'environ 50 000 dongs par jour (environ 2 euros). Quant aux frais de transport, au quotidien, elle prend son vélo afin d'aller de son logement au marché en gros pour acheter les marchandises. Puis, elle continue à se déplacer de ce marché au parking de son vélo dans la rue Thi Sách – dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng. Elle paie des frais de gardiennage pour son vélo et pour son outil de travail, 5 000 dongs par jour (environ 20 centimes). De plus, elle doit acheter des billets aller-retour pour le déplacement entre Hanoi et la province de Nam Định, au moins 1 fois par mois. Elle y rentre pour s'occuper de ses 2 enfants qui vivent avec leurs grands-parents à la campagne. Les billets de bus représentent 100 000 dongs (environ 4 euros). Ainsi, pris en compte les frais de nourriture, de gardiennage, de logement et de transport, son bénéfice (intérêt) est de 2 400 000 dongs par mois (environ 96 euros/mois)

Si on compare le revenu de Lan (5 000 000 dongs/mois) et le salaire minimum (à ce moment là - en 2012, le salaire minimum dans la région de Hanoi était de 2 350 000 dongs[124]), on voit que le salaire de Lan est deux fois plus élevé que le salaire minimum. Cependant, il ne faut pas croire que ce revenu soit élevé. En effet, il ne fait que correspondre aux besoins du minimum vital à Hanoi. Il existe un paradoxe depuis des années au Vietnam, c'est que le salaire minimum ne suffit pas pour vivre correctement. Le ministre du Travail, des Invalides et de la Société en 2014 a lui aussi reconnu que le salaire minimum ne couvre que 60% des besoins indispensables pour vivre[125]. Il faut expliquer que Lan doit économiser dans la vie quotidienne à Hanoi pour pouvoir obtenir une somme rentable de 2 400 000 dongs/mois. Par exemple, Lan et son époux ont accepté d'être colocataires dans une maison avec d'autres migrants. Le couple habite dans une petite chambre qui leur sert principalement à dormir le soir. Il faut savoir que le prix de location

[124] Selon le Décret N° 103/2012/NĐ-CP du Gouvernement vietnamien du 04 décembre 2012 relatif aux Règlements concernant du salaire minimum d'après la région pour les travailleurs qui travaillent dans les entreprises, les coopératives, les fermes, les entreprises familiales, les entreprises individuelles et les organisations utilisant des salariés.

[125] Selon Le journal du Travailleur, http://nld.com.vn/thoi-su-trong-nuoc/bo-truong-ld-tb-xh-thua-nhan-tang-luong-van-nang-tinh-hinh-thuc-20141119101058349.htm, accédé le 20 novembre 2014

d'un logement pour 2 personnes (un studio de niveau moyen de confort fait 20 m^2 de surface) au centre de Hanoi était d'en moyenne 2 000 000 dongs par mois (l'équivalent d'environ 80 euros/mois) en 2012.

Thuỷ est à la fois fabricante et vendeuse de soupe « Tào phớ », pour fabriquer une caisse de soupe « Tào phớ », elle prend 2 kg de soja correspondant à 50 000 dongs (environ 2 euros), 2 kg de sucre correspondant à 24 000 dong (environ 95 centimes), les glaçons correspondant à 12 000 dongs (environ 50 centimes), 1 kg des gelée (les « jellys ») correspondant à 20 000 dongs (environ 80 centimes), etc. Elle estime qu'une caisse de soupe « Tào phớ » procure 500 000 dongs (environ 20 euros), mais il faut déduire la moitié de cette somme pour les dépenses d'ingrédients et d'énergie, c'est-à-dire que son bénéfice est de 250 000 dongs (environ 10 euros). Elle dit que « *les frais pour les ingrédients ne sont pas importants mais il faut faire attention car s'il y a une petite faute pendant la fabrication, surtout quand on mélange un peu de calcaire et le soja, tout est bon à jeter* ». Elle habite dans l'arrondissement de Cầu Giấy avec sa famille. Elle ne supporte donc pas autant de dépenses que les migrants. Le capital est modeste, elle n'a jamais besoin d'emprunter d'argent pour sa fabrication. Chaque mois, ses bénéfices sont d'environ 6 000 000 dongs (environ 240 euros). En été, la quantité consommée de ses produits est plus grande qu'en hiver. Avec ces bénéfices, elle a un niveau de vie moyen pour la ville de Hanoi.

Certains vendeurs ambulants n'ont pas besoin de capital. Madame Huyền, 62 ans, a été artisan spécialisée dans le tissage des nattes de façon traditionnelle dans la province de Thanh Hoá. Depuis que les entreprises publiques n'ont plus acheté ses nattes, elle a distillé de l'alcool et fait de l'élevage à la maison parce qu'elle n'a pas de rizière, son époux est pêcheur à la mer. Pourtant, ces travaux n'ont généré que de faibles revenus. Sa famille est pauvre. Elle a décidé de faire comme des proches du village et d'aller à Hanoi. Ici, elle travaille comme vendeuse ambulante bien qu'elle n'ait pas de capital. Il y a un « capitaliste » dans le village qui achète des produits « Hàng xén/ tạp hoá » (les marchandises d'usage courant) en gros et les confie à des personnes de son village pour qu'elles les revendent dans les rues. Ce « capitaliste » possède non seulement les marchandises, mais aussi les studios dans lesquels Madame Huyền et les autres villageois habitent lorsqu'ils vont en ville vendre leur marchandise. Il loge lui aussi dans un studio et il a des stocks à côté. C'est pratique pour acheter les marchandises car les stocks sont proches, madame Huyền peut choisir la quantité et le type de marchandises qu'elle veut

revendre. Elle décide également du prix qu'elle réclame à ses clients pour ses marchandises. Chaque jour, elle achète une certaine quantité de marchandises à ce « capitaliste », la somme qu'elle doit payer en contrepartie se situe entre 1 000 000 et 2 000 000 dongs (environ 40-80 euros). Mais elle n'est pas obligée de payer immédiatement la totalité de cette somme. Elle doit seulement payer une somme de 50 000 dongs (environ 2 euros) par jour. C'est-à-dire que le paiement se fait en plusieurs fois jusqu'à épuisement de cette somme. Si un jour elle ne peut pas payer 50 000 dongs, par exemple s'il lui manque 30 000 dongs, elle doit logiquement payer 80 000 dongs le jour suivant. Pour un petit studio pour seulement dormir la nuit, dans lequel logent 4 ou 5 personnes, il lui faut payer un loyer de 12 000 dongs (environ 50 centimes) par jour.

Une journée de travail de Madame Huyền commence à 7 h du matin et finit à 18 h. Elle marche à pied dans plusieurs rues de l'arrondissement de Cầu Giấy telles que Nghĩa Tân, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, avec un éventaire ambulant de peignes, épingles à cheveux, briquets, coupe-ongles, semelles de chaussures, portefeuilles, masques anti-poussières, etc. Elle n'a pas de clients fidèles, elle va et rencontre n'importe qui pour vendre. Ses clients sont issus de toutes les classes sociales. Comme les autres métiers du commerce ambulant, il est pénible d'exercer ces activités pendant la saison des pluies (il bruine en février et en mars ; la pluie est persistante en juillet et en août à Hanoi). Après déduction des frais de marchandises, de logement, de nourriture (45 000 dongs par jour), son bénéfice moyen est de 40 000 – 80 000 dongs (environ 1,6 - 3,2 euros) chaque jour. Ce bénéfice est modeste, mais il est plus élevé que ce qui serait possible dans sa campagne. Elle pratique cette vente ambulante à Hanoi depuis 2 ans.

L'aide en capital des « collègues » dans le travail est pratiquée assez fréquemment par les acheteuses/ acheteurs ambulants. Kiên, 28 ans, est acheteur d'objets électriques usagés tels que ventilateurs, radios, amplificateurs, réfrigérateurs, climatiseurs, télévisions, pompes à eau, etc. Pour les investissements, il a besoin d'un vélo (1 000 000 dongs, environ 40 euros) d'un haut-parleur et d'une cassette préenregistrée afin de signaler sa présence (500 000 dongs, environ 20 euros). Il n'a pas de trajet défini, il se déplace partout, il fait en moyenne 40 à 50 km par jour. Il n'a pas de clients fidèles : *« je circule à vélo, quelqu'un m'appelle s'il a de la marchandise. Je ne peux pas savoir qui vendra les marchandises. Donc, mon métier n'a pas de clientèle fidèle »*. Pour acheter les marchandises des citadins, il tient prête toujours une somme d'environ 2 000 000 – 3 000 000 dongs (environ 80 - 120 euros). S'il lui faut plus d'argent pour acheter des

marchandises, il l'empruntera à ses partenaires, les acheteurs de ferraille en gros ou électriciens/électroniciens à qui il revendra ces marchandises achetées. Normalement, il emprunte entre 5 000 000 et 10 000 000 dongs (environ 200 à 400 euros), mais une fois, il a emprunté 17 000 000 dongs (environ 680 euros) pour acheter des machines et des moteurs dans un atelier de mécanique. Pour cette affaire, son gain a été très important, c'est le plus qu'il ait gagné dans sa vie, soit 1 500 000 dongs (environ 60 euros). Parfois, son travail ne procure pas de bénéfice, il ne trouve pas de vendeurs ou même il perd de l'argent parce qu'il ne connaît pas bien les marchandises qu'il achète et qu'il les paye trop cher :

« *Une fois, j'ai acheté 3 télévisions qui coûtaient 2 000 000 dongs (environ 80 euros). A ce moment-là le tube cathodique de la télévision était cher. Mais je ne les ai vendues que 1 200 000 dongs (environ 48 euros)* ».

Pour faire du bénéfice, il a compté qu'il faut acheter le produit à 40% de son prix de revente. En ce qui concerne le coût de la vie, il paye seulement 500 000 dongs par mois de loyer (ce prix est peu élevé parce qu'il est colocataire avec neuf villageois dans une grande maison). Il contacte souvent sa famille par téléphone portable et il rentre à la maison chaque mois parce que ses enfants sont petits (une fille de quatre ans et un fils d'un an). Ses dépenses de téléphone et de transport représentent environ 150 000 dongs (environ 6 euros) par mois. De plus, les frais de nourriture sont d'environ 2 000 000 dongs (environ 80 euros) par mois. En général, après déduction des frais, il lui reste (environ) de 3 000 000 à 4 000 000 dongs (environ 140 – 180 euros) chaque mois.

Il y a une différence entre l'homme et la femme dans ce métier. Madame Nụ, 47 ans, est acheteuse ambulante depuis 10 ans. Ses lieux de travail sont situés dans l'arrondissement de Cầu Giấy. Elle se déplace à vélo pour trouver des clients dans les rues Cầu Giấy, Trung Hòa, Trung Kính, Trung Yên. En plus des clients qui habitent ces rues, elle a aussi des clients fidèles que sont les restaurants et des bureaux. Ces clients la contactent par téléphone portable lors qu'ils ont des marchandises. Les objets électriques usagés que les hommes achètent n'ont pas de prix de marché prédéfini. Par contre, les marchandises que les femmes achètent ont souvent un niveau de prix de marché prédéfini. Par exemple : les cartons sont à 2 000 dongs (environ 8 centimes) le kilo, le papier journal est à 2 500 dongs (environ 10 centimes) le kilo, le plastique à 6 000 dongs (environ

24 centimes) le kilo. Pourtant, à cause de la concurrence pour avoir des clients, on est amennée à faire souvent du dumping. Madame Nụ a dit que :

« Les prix ont un niveau général mais on fait beaucoup de dumping. Par exemple : je gagne 1000 dongs (environ 4 centimes), *mais quelqu'un d'autre accepte de gagner 500 dongs* (environ 2 centimes) *pour gagner le client. Cependant, il existe des règles tacites que l'on respecte, à savoir pas de concurrence lors qu'une personne a passé une commande de marchandises avec les vendeurs* ».

Madame Nu apporte toujours une somme de 1 000 000 dongs (environ 40 euros) pour acheter des marchandises. Elle compte qu'après l'achat, elle va les revendre, c'est le retour sur capital. Donc, il n'est pas nécessaire d'avoir plus de capitaux. Par ailleurs, si elle n'a pas assez d'argent pour acheter des marchandises, elle téléphone à des amis (ses collègues dans sa spécialité) pour leur emprunter ou pour coopérer à l'achat en commun des marchandises. Parfois quand il y a une grande quantité de marchandises, elle doit louer une charrette à bras ou un auto-rickshaw (tricycle à moteur). En ce qui concerne les autres dépenses liées à son travail, elle est colocataire d'une chambre avec trois autres personnes. Le loyer est de 1 800 000 dongs par mois (charges incluses). Les frais de nourriture sont d'environ 1 600 000 dongs. Après déduction des frais, son bénéfice net est de 3 000 000 dongs par mois. De plus, elle a un surcroît grâce au travail de nettoyage de bureaux, qui lui fait gagner chaque mois 1 500 000 dongs. Elle déclare :

« Ici, mes revenus sont plus stables que dans mon village. De plus, pour obtenir cette somme en un mois dans mon village, il faut travailler très durement. Grâce à ce métier, mes deux enfants ont terminé leurs études à l'université ».

La plupart des prestataires ambulants de services ont des investissements limités pour les outils et le matériel, qu'ils utilisent. Nam, 35 ans, est cireur de chaussures depuis 10 ans. Il habite dans la commune de Đại Áng du district de Thanh Trì – Hanoi, qui est loin de son lieu de gardiennage dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng, soit une distance de 14 km. Chaque jour, il utilise des services de gardiennage pour sa moto dans l'immeuble collectif Nguyễn Công Trứ (5 000 dongs par jour, environ 20 centimes). Puis, il marche à pied dans les rues de Nguyễn Công Trứ, Thịnh Yên, Phố Huế, Ngõ Huế, Lò Đúc, Yersin, dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng. Il ne va que dans ces rues pour retrouver la clientèle qui le connaît et utilise ses services. Les gens n'aimeraient pas utiliser les services d'un inconnu. Son métier n'a pas besoin de beaucoup d'investissements. Il faut

quelques boîtes de cirage à chaussures, des brosses, des lacets de chaussures et des semelles qui coûtent environ 200 000 dongs (environ 8 euros). Il en déduit les frais du déjeuner (soit 20 000 dongs par jour, environ 80 centimes), de la garde de sa moto, les frais d'essence (15 000 dongs par jour, environ 60 centimes). Il gagne 150 000 dongs (environ 6 euros) par jour sans prendre en compte les frais d'acquisition de sa moto pour un montant d'environ 16 000 000 dongs (environ 640 euros).

Pour le métier de « Tò he », les frais de matière première comme les farines de riz (y compris l'énergie pour cuire ces farines), les boutons en bambous, les couleurs, sont très faibles, ils sont de 25 000 dongs (environ 1 euro) tous les 5 jours. On ne compte donc que le travail et les frais d'essence pour la moto ou le logement s'il y a. C'est pourquoi, dans le cas de Đều qui est vendeur de « Tò he » dans l'arrondissement de Cầu Giấy, chaque fois que son outil (une boîte en bois contenant les matériaux) est confisqué par des policiers, il accepte cette perte, mais non de payer l'amende pour le récupérer. Effectivement, l'amende est plus élevée que la valeur de son outil. Les revenus de Đều ne sont pas stables. Les jours fériés, il peut gagner de 500 000 à 600 000 dongs (environ de 20 à 24 euros) par jour. Les autres jours, il va à la sortie des écoles, car ses principaux clients sont des enfants. Il vend un article courant à 10 000 dongs (environ 40 centimes) pièce. Si le client demande un produit compliqué, il lui faudra plus de temps pour le fabriquer, Đều demandera un autre prix, 15 000 dongs ou 20 000 dongs (60 ou 80 centimes). Après déduction des frais comme les frais d'essence et de gardiennage de sa moto, 50 000 dongs (environ 2 euros) par jour, les frais de matière première, les frais d'outils après la confiscation, son bénéfice moyen est de 100 000 dongs (environ 4 euros) par jour. Ces revenus et les revenus des activités agricoles assurent la vie de sa famille à la campagne.

3. Les clients du commerce ambulant

Le commerce ambulant est pratique, bon marché en général, les produits sont parfois de bonne qualité. C'est pourquoi les clients du commerce ambulant sont très divers. Ce sont des citadins ou des migrants internes, des personnes âgées ou des jeunes, des riches ou des pauvres, des chômeurs ou des personnes détentrices d'un emploi, etc. Ces clients peuvent être regroupés en deux typologies en fonction de leur conscience vis-à-vis de l'achat : les uns sont opportunistes et furtifs (Monnet, 2010b) tandis que les autres sont actifs et conscients.

Monnet (2010b) a montré l'intensification des mobilités métropolitaines qui favorise le développement de l'ambulantage. Il a formulé l'hypothèse que le citadin utilise ses déplacements entre ses différents espaces-temps d'activité ou de repos (travail, loisirs, domicile, approvisionnement du foyer) pour acquérir des biens spécifiques ou bénéficier de services particuliers. À la différence du client qui se rend volontairement dans un magasin avec l'intention préalable d'y acheter un bien ou un service, le client du commerce ambulant apparaît donc comme un client opportuniste et furtif. Monnet (2010b) a défini le client « opportuniste » comme celui chez qui l'acte d'achat se décide souvent selon les circonstances :

- au moment où surgit le besoin (par exemple : je n'ai plus de cigarettes ou de crédit téléphonique, donc je cherche autour de moi une réponse à ma demande, à laquelle répondent les vendeurs ambulants qui passent entre les voitures au feu rouge) ;
- par impulsion face à une offre (par exemple, les gros titres d'un journal déterminent ma décision de l'acquérir, ou la vision d'un vendeur de glaces me donne envie d'en acheter) ;
- par adaptation au lieu où je me trouve (exemple : à l'heure de déjeuner, j'achète un sandwich lorsque s'en offre l'occasion lors d'un déplacement entre deux de mes activités).

Il a également qualifié le client de « furtif » car à la différence d'un achat programmé, l'achat « ambulant », réalisé voire consommé immédiatement, est rapidement oublié puisqu'il n'a pas modifié fondamentalement la trajectoire du consommateur et ne représente qu'une halte dans une succession de haltes, au point que le « passant » n'a pas eu nécessairement conscience d'être devenu « client ». Il a souligné :

Même si elles sont furtives, les opportunités de transaction créées par la rencontre entre acheteur et vendeurs ambulants ne sont pas fortuites. Les mobilités et les nécessités des premiers sont fortement déterminées, et l'adaptation des seconds à ces déterminants est cruciale. Les vendeurs ambulants, plus encore que les autres commerçants, vont ainsi à la rencontre de leurs clients :

- avec le porte-à-porte (comme le colportage de maison en maison, les vendeurs de bouquets de fleurs qui passent le soir de restaurants en restaurants, ou certains crieurs de journaux, cf. Akbar 2005) ou « le bureau à bureau » (comme les petits

vendeurs de café qui circulent dans les immeubles de bureaux) ;

- en circulant au milieu de voyageurs captifs dans les salles d'attente (hôpitaux, administrations, etc.) et surtout dans les moyens de transport : formellement dans les trains ou avions pour les repas, snacks ou rafraîchissements « à la place », informellement dans les bus, les rames de métro, ou entre les voitures arrêtées par un feu ou un embouteillage ;
- en installant des éventaires aux ruptures de charge des flux de voyageurs : carrefours [Monnet, Giglia & Capron, 2005], arrêts de bus, gares ou aux accès d'édifices (halles, églises, hôpitaux, administrations publiques ou d'entreprises, chantiers) ;
- en se déployant devant les boutiques dans les rues les plus commerçantes, de façon massive et permanente quand la géopolitique locale le permet, comme dans les centres historiques d'Amérique latine [Cross, 1998 ; Monnet & Bonnafé, 2005], de façon plus discrète, mais formelle avec les comptoirs mobiles que les établissements installent dans l'espace public, ou encore à la sauvette là où les interdictions sont effectives.

Les typologies des clients opportunistes et furtifs selon Monnet (2010b) se retrouvent dans le commerce ambulant à Hanoi. En effet, les marchands ambulants sont présents partout sur les trottoirs, devant l'entrée des magasins fermés, dans les petites allées, les ruelles, voire sur la chaussée. C'est facile de trouver des actes d'achat qui se décident souvent selon les circonstances. Un couple âgé que l'auteur a rencontré l'été de l'année 2014 près du parc Thống Nhất dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng a dit :

« Chaque jour, nous faisons de la gymnastique matinale de 5 h 30 à 6 h 15. Aujourd'hui, en rentrant nous avons fait les courses, par hasard nous avons acheté des poissons frais à une marchande ambulante parce qu'ils étaient bon marché et de qualité »

(Homme, 64 ans, retraité, citadin de la rue Lê Gia Định, Hai Bà Trưng).

Pour les clients opportunistes et furtifs, parfois les opportunités de transaction créées par la rencontre avec les vendeurs ambulants ne sont pas purement fortuites. Un dimanche matin en 2015, dans la rue Hòa Mã de l'arrondissement de Hai Bà Trưng, l'auteur a observé un restaurant de rue à côté duquel il y avait deux cireurs de chaussures (un homme et une femme) et une vendeuse de « cốm » (des grains de jeune riz gluant

torréfiés et décortiqués)[126]. Ils s'étaient rapprochés de ce restaurant parce que ses clients étaient aussi leurs clients potentiels. En effet, on peut prendre le petit déjeuner et en même temps se faire cirer ses chaussures, cela est pratique pour gagner du temps. On peut aussi acheter des "cốm" pour son dessert ou pour faire cadeau d'une collation à des membres de sa famille. La présence de ces marchands a entraîné une impulsion d'achat pour les clients du restaurant. Et le résultat fut que les cireurs de chaussures ont rapidement eu des clients. Avant cela, la vendeuse de grains de riz n'avait encore rien vendu malgré ses sollicitations adressées aux clients potentiels (voir la photo 35).

Photo 35 : Une vendeuse de "cốm" (debout) **et deux cireurs de chaussures** (assis) **devant le restaurant** (à droite de la photo)

Source : L'auteur (2015)

Les clients du commerce ambulant sont non seulement « opportunistes/furtifs » mais aussi « actifs/conscients ». C'est peut-être une spécificité du commerce ambulant à Hanoi par rapport au commerce ambulant en Amérique latine dont il est question dans les

[126] Le "cốm" (mot vietnamien) est de couleur vert tendre et a un parfum légér. Il est enveloppé dans des feuilles de lotus. Il est dégusté seul ou avec des bananes mûres. Il peut être préparé de différence manières: "cốm" sauté, frit avec du sucre, cuit à la vapeur (xôi cốm). Il est la spécialité de quelques villages en banlieue de Hanoi à savoir Vòng, Kim Lũ et Mễ Trì. Ayant le même cycle de croissance que le riz, le "cốm" est disponible toute l'année, mais le meilleur "cốm" se trouve en hiver.

études de Monnet (2010b). Le client actif/conscient comprend son acte d'achat qui se décide selon l'intention préalable.

Tôt chaque matin, les citadins se rendent volontairement au marché pour faire des courses. Le marché est toujours animé par des vendeurs ambulants. Ils déambulent ou incitent à l'achat : « *c'est la première vente de la journée, s'il vous plaît !* ». Pour la plupart des marchandes, la première vente a une signification spirituelle qui va influencer le déroulement de la journée. Le client comprend cela et il se peut qu'il donne « de bon cœur » sans beaucoup négocier. De son côté, le vendeur fournit aussi une marchandise de qualité pour que ses transactions ultérieures ce jour-là soient heureuses. Cependant, c'est parfois une tactique de vente et le client en est aussi conscient. Le plus important est alors que le marchand ambulant établisse une relation de confiance avec ses clients qui posent toujours des questions comme : Sont-ils d'origine ? Sont-ils frais ? Il faut ainsi donner des explications satisfaisantes concernant la provenance et la qualité de sa marchandise. Les citadins connaissent bien les activités d'un marchand ambulant : ses lieux de travail, ses horaires et ses marchandises. Leur rencontre avec les marchands ambulants repose sur une intention préalable.

« J'attends les sollicitations du vendeur de riz à ma porte pour acheter son riz quand j'en ai besoin. Il passe chez moi chaque semaine »

(Femme, 65 ans, immeuble collectif de Nguyễn Công Trứ - Hai Bà Trưng)

La famille vietnamienne comprend souvent plusieurs générations vivant sous le même toit. Les personnes plus âgées sont à la maison. Elles peuvent s'occuper de leurs petits-enfants et faire les courses. Elles n'ont pas envie d'aller loin, elles vont donc au marché ou vont trouver les marchands ambulants. A Hanoi, il est facile de rencontrer un marchand ambulant dès que l'on sort sur le pas de sa porte. Il faut noter que le budget des personnes plus âgées est souvent limité parce qu'au Vietnam les personnes âgées aiment souvent offrir leurs biens à leurs enfants. Elles gardent seulement une somme suffisante pour leurs activités quotidiennes. Les produits du commerce ambulant sont donc adaptés à leurs moyens. *A contrario,* les jeunes ont moins de temps, ils travaillent souvent toute la journée, s'il faut faire des courses, ils préfèrent aller dans les supermarchés ou dans les centres commerciaux pour acheter des marchandises en plus grande quantité.

« Si nous ne vivions pas avec nos parents, nous habiterions dans les nouvelle zones résidentielles (en vietnamien : « Khu đô thị mới »[127]) comme Ciputra, Ecopark qui sont un peu loin du centre, nous ferions les courses dans les supermarchés, nous ne pourrions pas aller au marché ni acheter les produits des marchands ambulants. Cela ne nous conviendrait pas. Les plus âgés ont beaucoup de temps libre, ils font leurs courses au marché chaque jour. Par contre ils ne peuvent pas faire de courses dans les supermarchés, qui sont loin »

(Homme, 32 ans, agent de services d'un hôtel).

Les clients des marchands ambulants sont non seulement des citadins mais aussi des provinciaux qui travaillent à Hanoi, surtout les migrants internes qui travaillent dans le secteur informel. La plupart d'entre eux ont de faibles revenus et les produits du commerce ambulant sont bien adaptés à eux.

« Vraiment, nous n'osons pas entrer dans les restaurants, nos vendeuses ambulantes s'achètent les uns aux autres ce qu'il faut pour le déjeuner. Le prix de notre déjeuner est d'environ 10 000 à 15 000 dongs (environ 40 – 60 centimes) »

(Femme, 41 ans, vendeuse de cannes à sucre et de légumes, Thanh Oai - Hanoi)

Dans plusieurs cas, la seule observation permet difficilement de reconnaître un client qui est opportuniste/furtif d'un autre qui est actif/conscient. En voici un exemple :

Un après-midi, dans le rue de Kim Ngưu de l'arrondissement Hai Bà Trưng, se trouvait un jeune homme qui portait un T-shirt à l'effigie du Real Madrid. Il semblait revenir du stade de football. Il a approché une vendeuse de plantes ornementales sur le bas-côté de la route. Il a trouvé ce dont il avait besoin très rapidement, et a acheté un arbre fleuri (voir la photo 36). Il n'a pas été possible de questionner ce jeune homme pour savoir s'il était un client opportuniste/furtif ou actif/conscient. Il a peut-être cédé à une impulsion de hasard ou bien à une intention préalable, parce cela fait des années qu'on trouve des vendeuses de plantes ornementales souvent aux alentours de cette rue. Si quelqu'un passe souvent par cette rue, il connaît bien ces vendeuses.

[127] Ce terme en vietnamien désigne les nouvelles zones résidentielles qui sont créées sous forme de projets dans les villes vietnamiennes depuis des années 90 du XXe siècle, selon les principes de l'économie de marché (Tran Minh Tung, 2014)

Photo 36 : Un client achète un arbre fleuri rue Kim Ngưu

Source : L'auteur (2014)

Le commerce ambulant n'est donc pas exclusivement caractérisé par la situation du vendeur, mais aussi par celle du client, qui achète voire consomme dans un espace de circulation, au cours de ses déplacements, comme nous l'avons vu ci-dessus.

Il ressort de ces recherches que les personnes plus âgées et les personnes ayant un bas revenu sont des clients actifs/conscients. Par contre, les personnes ayant un bon revenu sont les clients opportunistes/furtifs.

Certaines personnes n'ont que peu de transactions avec les marchands ambulants car ils manquent de temps ou ils n'aiment pas les produits des marchands ambulants.

Extrait d'un entretien avec un groupe des jeunes dans l'arrondissement de Cầu Giấy :

E (enquêteur - l'auteur) : Est-ce que vous avez acheté les produits des marchands ambulants ?

R (répondeur) : Non. Je n'ai pas le temps de déambuler ou de m'assoir dans le salon de thé populaire ou dans les cafés sur le trottoir, je ne rencontre donc pas de marchands ambulants.

E : Vous n'achetez jamais aux marchands ambulants, vraiment ?

R : Umh…si, quelquefois, ça fait longtemps, j'ai acheté un chausse-pied.

E : Où est-ce que vous l'avez acheté ?

R : Je ne m'en souviens pas,… mais comme ça quand je buvais le café, par hasard j'ai vu un marchand ambulant, je l'ai acheté car j'en avais besoin. Je pense que le commerce ambulant a peu de clients.

E : Pourquoi y a-t-il peu de clients ?

R : Les produits dont les marchands se fournissent sont mauvais parce qu'ils n'ont pas beaucoup de capital. On leur achète par exemple une ceinture, un portefeuille, un porte-clefs, un briquet, etc. On les jettera bientôt à la poubelle.

E : Dans votre famille, qui achète souvent les produits du commerce ambulant ?

R : Ma mère fait les courses au marché. Alors, quelquefois elle leur achète quelque chose. Ma femme n'achète jamais. Elle ne fait jamais de promenade, elle ne croise pas de marchandes ambulantes.

E : Il faut faire attention qu'il y a beaucoup de type de marchandises dans le commerce ambulant.

R2 : Avec le niveau de vie et le nombre des magasins qui augmentent, des supermarchés actuellement, on n'aime pas acheter les produits du commerce ambulant parce que l'origine des produits n'est pas claire. Si l'on achète à des vendeurs fixes, on a plus de certitude parce qu'ils exercent toujours leurs activités commerciales dans un endroit précis. Ils veulent toujours avoir de la confiance des clients. Alors ils doivent être sûrs de leurs produits. De plus, s'il y a des problèmes liés aux produits, on peut les retourner ou faire des réclamations. Avec les marchands ambulants, c'est difficile de faire ça parce qu'ils ne sont pas fixes. Je pense que le nombre des marchands ambulants sera de plus en plus restreint.

(Répondeur 1, homme, 34 ans, architecte ; Répondeur 2, homme 36 ans, gestionnaire)

4. Le lien existe entre mobilité et légitimité du commerce ambulant

Il semble y avoir une évolution vers la mécanisation des moyens de déplacement dans le commerce ambulant. Auparavant, on utilisait seulement la palanche ou simplement un sac ou un panier. Au fil du temps, on a utilisé le vélo, la charrette, la moto, voire même les auto-rickshaws (tricycles à moteur). L'auto-rickshaw n'est pas très répandu, mais nous l'avons vu dans les deux arrondissements étudiés. En effet, ce véhicule était arrêté sur le bas-côté de la route Giải Phóng de l'arrondissement de Hai Bà Trưng pour une vente de fruits (voir la photo 37). La vente n'a eu lieu que pendant 1 heure à cet endroit. Peut-être par peur des embouteillages ou de la répression policère.

Photo 37 : L'auto-rickshaw utilisé pour la vente ambulante

Source : L'auteur (2015)

Parmi les moyens de transport propres au commerce ambulant, la palanche est un outil traditionnel considéré comme un symbole de la campagne vietnamienne (Cao Văn Đức, 2010). La palanche des marchands ambulants est une particularité du commerce ambulant. En effet, l'écrivain américain E. Shillue s'est plu à noter spontanément dans son carnet dès qu'il est arrivé dans une ville du Vietnam : « Une marchande ambulante porte sur l'épaule l'objet le plus romantique de l'Orient : une palanche. Elle a un doux balancement de droite à gauche en sortant de la ruelle »[128] (Hữu Ngọc, 2010a, p.149). La palanche, le chapeau conique et la robe traditionnelle vietnamienne (le fameux « Áo dài »)

[128]Texte original en vietnamien : « Bà bán hàng rong mang trên vai một vật lãng mạn nhất ở phương Đông - cái đòn gánh. Bà nhẹ nhàng nhún nhảy bên phải bên trái đi ra khỏi ngõ ». Cette description est à prendre au sens figuré. En réalité, il y a deux paniers attachés aux deux bouts d'une palanche, qui pèse lourdement sur l'épaule qui la porte et qui lui imprime un léger mouvement alternatif vertical.

sont devenus des éléments qui constituent aujourd'hui l'une des images caractéristiques de la femme et du village traditionnel vietnamien[129]. Il serait très difficile de faire l'inventaire de tous les vers, les proverbes, les chansons ainsi que de toutes les autres productions artistiques qui sont liés à la palanche (les céramiques, les laques, les tissages, etc. qui y font allusion ou la représentent). Ceci nous montre l'extrême importance de cet objet dans la vie matérielle et spirituelle des vietnamiens.

La palanche est souvent utilisée par les femmes. Peut-être la nécessité d'équilibrer la palanche par des mouvements rythmiques et souples et le hasard, font que la femme est plus appropriée que l'homme pour la porter, ou bien c'est simplement en raison d'habitudes culturelles.

Photo 38 : Une palanche dans la rue Nguyễn Công Trứ

Source : L'auteur (2015)

Le choix du moyen de déplacement dépend des caractéristiques des activités des marchandes/marchands, des marchandises et des lieux de travail. Par exemple : les acheteuses ambulantes marchent souvent à pied avec une palanche ce qui est le plus adapté pour faire du commerce porte-à-porte. Les personnes plus âgées préfèrent des marchandises moins lourdes. Elles marchent donc à pied avec un éventaire ambulant ou un sac à l'épaule. Certains hommes sur le bas-côté de la route apprécient la moto pour transporter de plus grandes quantités de marchandises et pouvoir fuir rapidement quand il y a une opération de police. Un petit nombre de personnes n'ont aucun moyen de déplacement. Elles disposent généralement d'un morceau de plastique ou de textile sur

[129] Ils remplacent le chapeau plat de palme à franges « nón ba tầm » et la robe traditionnelle ancienne à quatre panneaux « áo tứ thân », le châle en bec de corbeau « khăn mỏ quạ » des temps anciens.

lequel elles étalent leur marchandise à même le sol. Ce type de commerce ne se rencontre pas fréquemment et il n'a lieu que pendant une durée courte, quelques heures (voir la photo 39).

Les hommes utilisent généralement le vélo ou la moto au lieu de la palanche traditionnelle qui est utilisée souvent par les femmes. Il y a aussi des femmes qui utilisent la moto, mais moins que les hommes. Certaines femmes utilisent seulement les motos comme moyen de déplacement de la maison aux parkings gardés, c'est-à-dire qu'elles ne l'utilisent pas pour exercer leurs activités commerciales dans la rue.

Photo 39 : La vente des masques anti-poussières sur le sol du trottoir, rue Xuân Thủy

Source : Mai Hoa (2012)

Les marchandes/marchands ambulants, en principe, n'ont pas un lieu fixe dans la rue pour exercer leurs activités commerciales. C'est précisément la mobilité qui leur permet cet exercice. Ce sont des provinciaux et des banlieusards. Leur processus d'appropriation d'un territoire au centre de Hanoi s'effectue généralement en deux temps. Dans un premier temps, la marchande ou le marchand vient à Hanoi grâce à une personne-ressource (un autre marchand ambulant, un membre de la famille ou un autre habitant du même village qui travaille déjà à Hanoi). Cette personne-ressource lui montre l'horizon à l'intérieur duquel il exercera son travail. Le marchand doit se familiariser avec l'espace physique et l'espace social. Dans un second temps, un long travail permet au marchand d'élargir spatialement son horizon, de thésauriser du capital social et de se construire une légitimité sociale (la reconnaissance sociale) dans son travail. Il faut noter que toute

personne raisonnable comprendra la nécessité de se construire une légitimité sociale, car bien que le marchand ambulant ait une autorisation légale pour exercer son métier, son arrêt dans la rue comporte toujours plusieurs risques, à savoir : rencontrer des agents de la municipalité en charge de la répression du commerce ambulant (à cause de la gêne pour le trafic routier) ; entrer en conflit avec les autres usagers de l'espace public (marchands sédentaires, passants, véhicules).

Photo 40 : L'expulsion par les forces de l'ordre et la fuite de contrevenantes à l'ordre public

Source : MFV (Le Musée des Femmes du Vietnam) (2008)

Le choix des points d'arrêt ou des déplacements dépend de plusieurs éléments. Par exemple, les vendeurs de mets cuisinés ou de « Tò he » cherchent souvent un lieu fixe pour pouvoir exercer leurs activités professionnelles, tandis que les acheteurs et acheteuses ambulants doivent toujours se déplacer pour trouver des clients.

Pour certains marchands ambulants, les limites de leurs lieux de travail dépendent des endroits où ils logent (ou des lieux où sont situés les services de gardiennage pour leurs moyens de transport et leurs marchandises) et des lieux stratégiques pour bien vendre. Monsieur Dũng en est un exemple. Il est vendeur ambulant de poissons ornementaux depuis 7 ans. Il exerce son travail sur le bas-côté de la route ou près du marché « Chợ Mơ ». Il confie à l'auteur que :

« La première fois, j'ai vendu ces poissons sur le bas-côté des routes Giải Phóng et Trường Chinh. J'arrive à Hanoi, ne connaissant pas grand-chose. Par facilité je vendais dans des lieux proches de mon logement. La deuxième fois où je suis venu à Hanoi, j'ai logé à côté du pont Long Biên et vendais à côté. La troisième fois, je me suis aperçu que ce lieu était près du marché de Chợ Mơ, le lieu de vente des poissons ornementaux. Donc beaucoup de gens y viennent pour acheter et vendre des poissons. Par conséquent, j'ai décidé changer de lieu de travail. La première étape a été de trouver un logement à côté. En général, il faut deux éléments pour réussir dans le commerce ambulant : avoir un logement à proximité et connaître des endroits stratégiques pour faire de bonnes affaires ».

Meissonnier (2006), dans une recherche sur les marchands de rue à Istanbul, a induit que la diversité des rapports à l'espace tient à une hétérogénéité des niveaux de légitimité acquis et il a donné une modélisation synthétique sur le lien entre la légitimité sociale et la mobilité des marchands de rue (voir graphique 19). Il a présenté ce modèle synthétique :

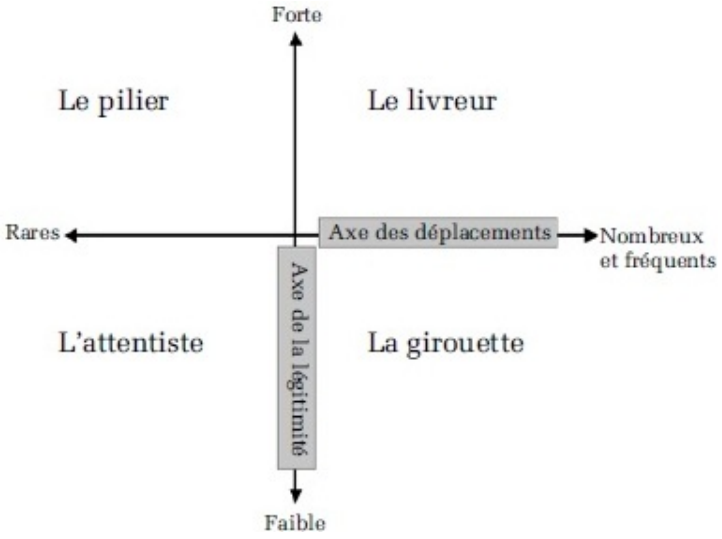
« - Le degré de légitimité est maximal ; il permet d'« apprivoiser » symboliquement un espace. Le degré de légitimité est minimal, il suffit juste de traverser le territoire d'autrui sans s'arrêter.

- Le degré de mobilité est maximal ; le marchand va vers le client. Le degré de mobilité est minimal, le client vient au marchand.

- Les vendeurs ambulants se répartissent sur deux axes croisés et discriminants : l'un faisant état de leurs degrés de mobilité et l'autre faisant état de leurs degrés de légitimité sociale. L'axe horizontal oppose les vendeurs qui se déplacent fréquemment à ceux qui se déplacent rarement. L'axe vertical oppose ceux qui disposent d'une reconnaissance sociale les rendant légitimes dans l'espace urbain qu'ils occupent à ceux qui ne sont pas parvenus à se forger cette légitimité. Les axes délimitent l'espace de la modélisation sur lesquels sont positionnées quatre figures idéal-typiques[130] ».

[130] *Le modèle weberien de l'idéal-type :* Selon Max Weber (1917), l'idéal-type est un tableau de pensée, il n'est pas la réalité historique ni surtout la réalité authentique. Il n'a d'autre ambition que d'être un concept limité, purement idéal, auquel on mesure la réalité pour clarifier le contenu empirique de certains de ses éléments importants, et avec lequel on la compare. Le modèle idéal-typique est un moyen de rendre intelligible et de clarifier la diversité des données empiriques que nous avons recueillies. On obtient un idéal-type, dit Weber, en accentuant unilatéralement un ou plusieurs points de vue et en enchaînant une multitude

Graphique 19 : Les figures idéal-typiques



Source : Meissonnier (2006)

Selon lui, **le pilier** ne se déplace guère. Il a conscience que sa légitimité acquise localement est peu contestable. Elle lui permet d'exercer son activité commerciale « au grand jour », sans craindre avec trop d'anxiété le passage des agents de la municipalité.

Le livreur sillonne la ville. Il tire sa légitimité de la régularité de ses tournées en se donnant une « identité » visuelle et/ou sonore originale. Il tire un bénéfice des lieux peu accessibles pour se créer des opportunités commerciales.

L'attentiste est la figure d'un marchand peu mobile et peu légitime. Souvent victime de répression, il est en recherche « d'invisibilité ». Sa stratégie consiste à tirer profit d'un flux piéton intense. Il commercialise quelques menus articles susceptibles de provoquer un achat impulsif.

La girouette se déplace en tous sens, sans suivre une logique claire. À l'affût d'une légitimité territorialisée ou simplement d'emplacements nouveaux, elle procède par tâtonnement, se déplaçant un jour dans un quartier, un jour dans un autre.

de phénomènes donnés isolément, diffus et discrets, que l'on trouve tantôt en grand nombre, tantôt en petit nombre et par endroits pas du tout, qu'on ordonne selon les précédents points de vue choisis unilatéralement, pour former un tableau de pensée homogène. On ne trouvera nulle part empiriquement un pareil tableau dans sa pureté conceptuelle : il est une utopie (Joël Meissonnier, 2006).

La modélisation synthétique de Meissonnier est une bonne référence pour comprendre les logiques spatiales de déplacement ou d'arrêt des marchands ambulants au Vietnam. En effet, nous pouvons trouver la figure du ***livreur*** à Hanoi. C'est le marchand qui se déplace régulièrement sur le même trajet, il connaît bien ses clients et a une bonne relation avec les habitants du quartier où il exerce. Il vend souvent en faisant du porte-à-porte parce qu'il est connu de ses clients auprès desquels il effectue une routine. Pour faire appel à ses services, plusieurs clients le reconnaissent à sa manière de crier, aux lieux où il passe, ou bien ils ont son numéro de portable. La plupart des clients du ***livreur*** sont actifs/conscients (ils planifient leurs achats). Monsieur Chin[131] - un vendeur ambulant de riz dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng ressemble à un idéal-type de cette figure.

La figure du ***pilier*** existe à Hanoi mais cette figure, celle du marchand fixe, n'est pas l'objet de la recherche de cette thèse. Il faut rappeler que sous l'angle de déplacement, on a deux types de marchands dans la rue à Hanoi : les marchands fixes et les marchands ambulants. Les marchands fixes sont les commerçants patentés qui ont pignon sur rue, ou bien des commerçants non patentés mais qui ont quand même un stand sédentaire sur rue. À propos de ces derniers, il faut expliquer, pour comprendre le contexte de Hanoi, qu'ils appartiennent généralement aux populations locales et qu'ils ont un permis délivré par le Comité Populaire de quartier pour tenir un stand sédentaire sur rue, car ils sont répertoriés en tant que pauvres ou invalides du quartier en question. Ils bénéficient d'une priorité accordée par les autorités locales pour améliorer leurs revenus et n'ont pas besoin de payer la patente. En plus de ces cas, il y a également certaines personnes qui occupent illégalement l'espace public pour faire du commerce. Il s'agit souvent de l'espace devant leur maison. Il faut tenir compte de cette réalité : que de nombreuses personnes à Hanoi considèrent l'espace devant leur maison comme une extension de leur maison. Elles l'utilisent pour leurs activités quotidiennes comme le stationnement provisoire (pour les vélos, motos, voitures), le séchage des vêtements et en particulier pour faire du commerce. Et souvent, ces activités ne provoquent pas de réaction des voisins ni des autorités locales, sauf si elles empêchent le passage des piétons. Dans cette situation, l'espace public devient un espace public privatisé, une propriété considérée comme leur appartenant par les riverains. Plusieurs marchands qui travaillent dans ces lieux sont presque tranquilles. Ils sont considérés comme des marchands fixes.

[131] Revoir dans l'article 2.2.2 - 2.2 du chapitre deux

La figure de ***l'attentiste*** à Hanoi ne correspond pas complètement à la réalité d'Istanbul. Le marchand ne se déplace pas aussi souvent et tire toujours profit d'un flux intense (promeneurs ou circulation), il recherche donc les croisements, le bas-côté de la route, ou le voisinage des marchés, des parcs, des écoles (voir les photos 41). Il est aussi l'objet de répression de la part des fonctionnaires locaux ou des policiers. Pourtant, la différence est qu'il accepte la situation « chasse - fuite » comme faisant partie intégrante de son travail et qu'il peut donc maintenir la spécificité de son type de travail pendant plusieurs années. Il n'est pas anonyme, il peut même avoir des clients fidèles. Ainsi, l'attentiste peut aussi être appelé **pilier.** Ainsi, on trouve à Hanoi un mélange d'attentiste et de pilier qui constitue un idéal-type nouveau : **attentiste-pilier.** Le profil de vendeuse de plantes ornementales[132] dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng est l'illustration de cet idéal-type.

Photo 41 : Les lieux d'activité d'attentistes-piliers

Source : L'auteur (2014, 2015)

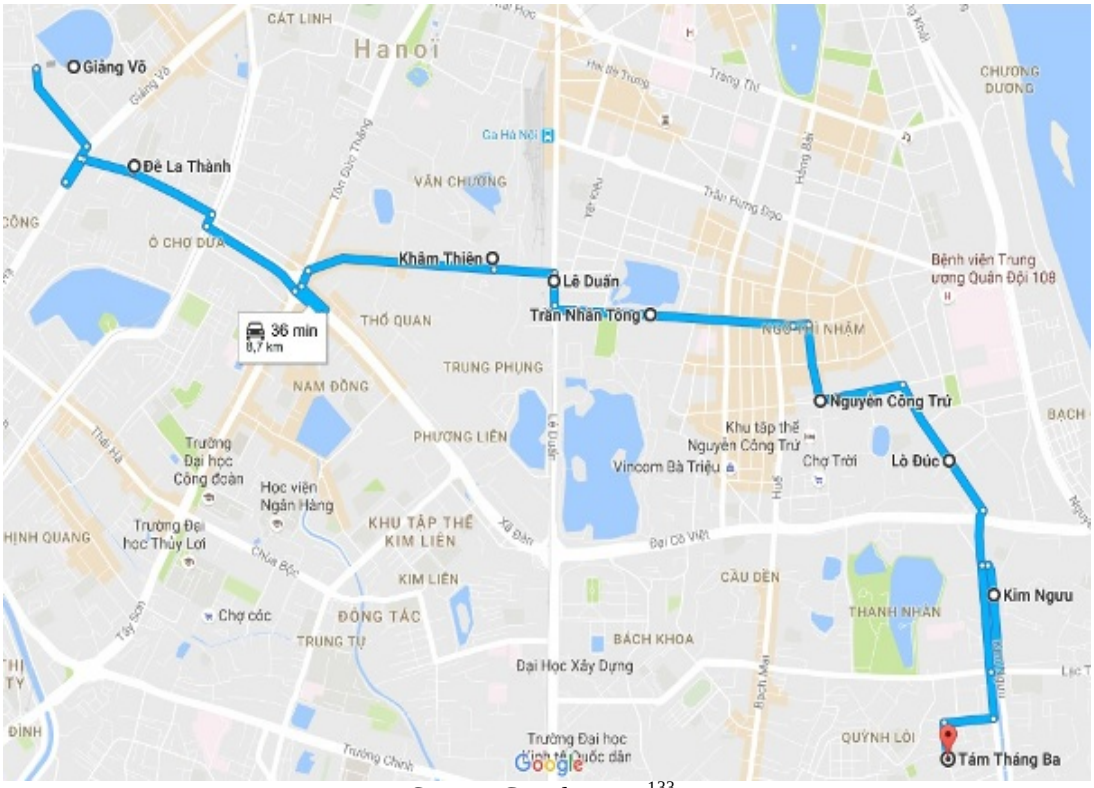
À Hanoi, **la girouette** correspond à une figure de marchand qui débute dans le métier du commerce ambulant. De fait, plusieurs ont affirmé qu'ils se déplaçaient en tous sens, sans suivre une logique claire, lorsqu'ils sont venus à Hanoi pour la première fois. Ils se déplaçaient un jour dans un quartier, un jour dans un autre. À l'évidence, à cette époque,

[132] Revoir l'article 2.2.1 - 2.2 du chapitre deux

ils n'avaient pas encore de légitimité sociale. Par la suite, le marchand ambulant décide d'un horizon où il travaillera. La limite de cet horizon dépend de sa capacité à bouger et de la caractéristique de ses marchandises. Par exemple : Kiên, l'acheteur ambulant d'objets électroniques doit se déplacer à l'intérieur d'un vaste périmètre pour trouver de la clientèle, soit environ 40 km aller-retour par jour. Il n'a pas de clients fidèles. Il a dit : « *Dans ce métier, je ne peux pas savoir qui a des objets à me vendre. Alors, la limite d'activité doit être large* ». Il part à 8 h de la rue Giảng Võ (son logement), il a 3 trajets alternatifs, chaque jour il en choisit un :

Carte 1 : Les trajets quotidiens de Kiên

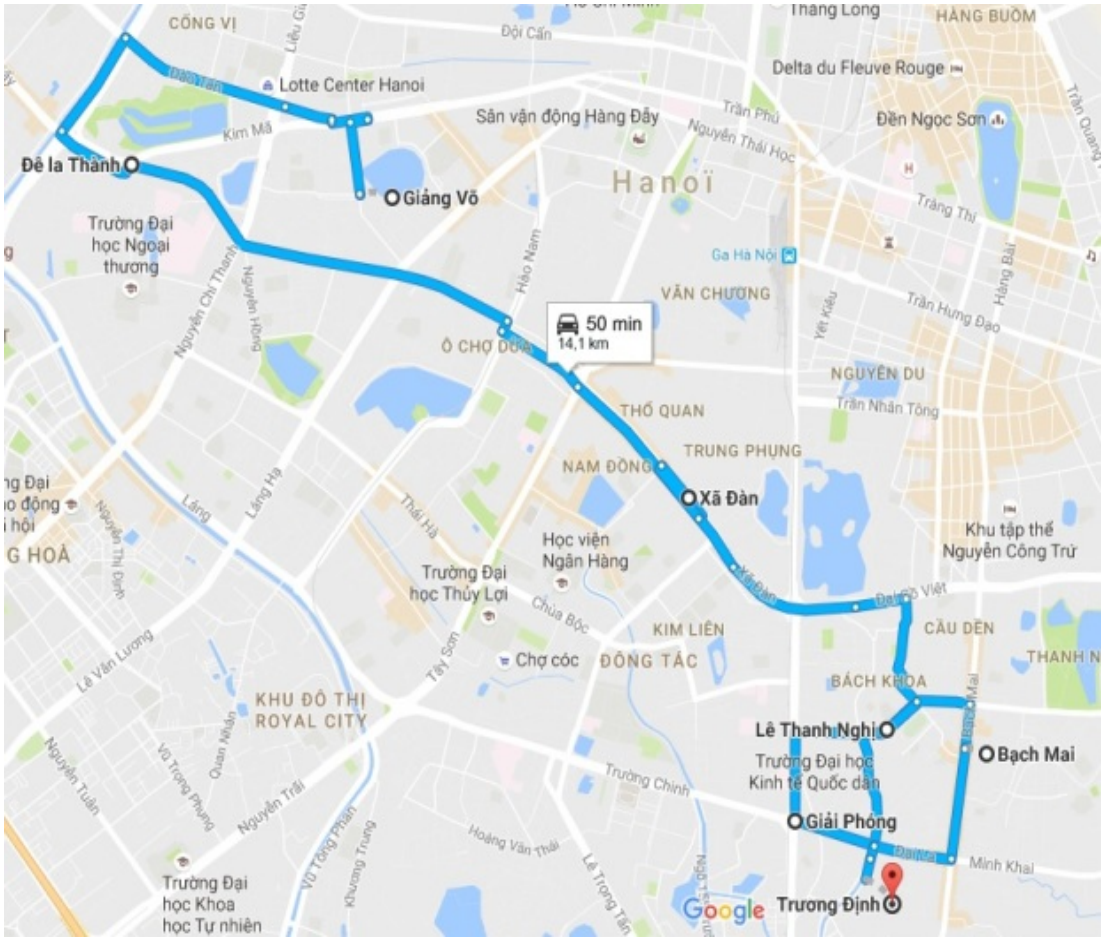
Trajet 1 : Il va à la rue Đê La Thành, puis aux rues Khâm Thiên, Lê Duẩn, Trần Tông, Nguyễn Công Trứ, Lò Đúc, Kim Ngưu, Tám Tháng Ba (ici il se met au repos et déjeune). L'après-midi, il refait en sens inverse tous les points de ce trajet et rentre chez lui à Giảng Võ vers 18 h 30.



Source: Google maps[133]

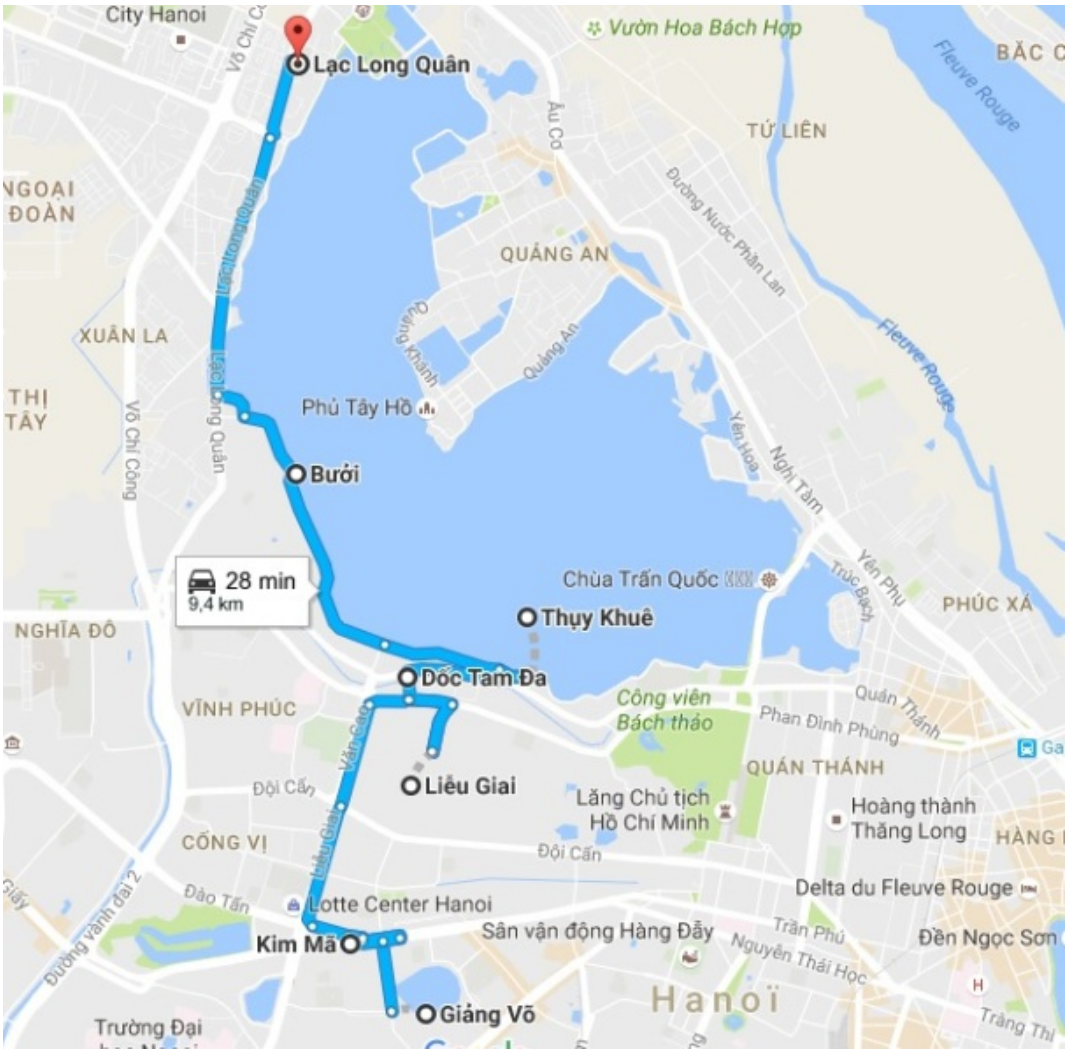
[133] Il n'y a pas de voies réservées aux cyclistes, qui doivent emprunter les mêmes que celles qui sont réservées aux conducteurs de voitures et de motos.

- Trajet 2 : Il va à la rue Đê La Thành, puis les rues Xã Đàn, Giải Phóng, Lê Thanh Nghị, Bạch Mai, Trương Định (ici il se met au repos et déjeune). L'après-midi, il retourne tous les points ce trajet et rentre chez lui à Giảng Võ vers 18 h 30.



Source : Google maps

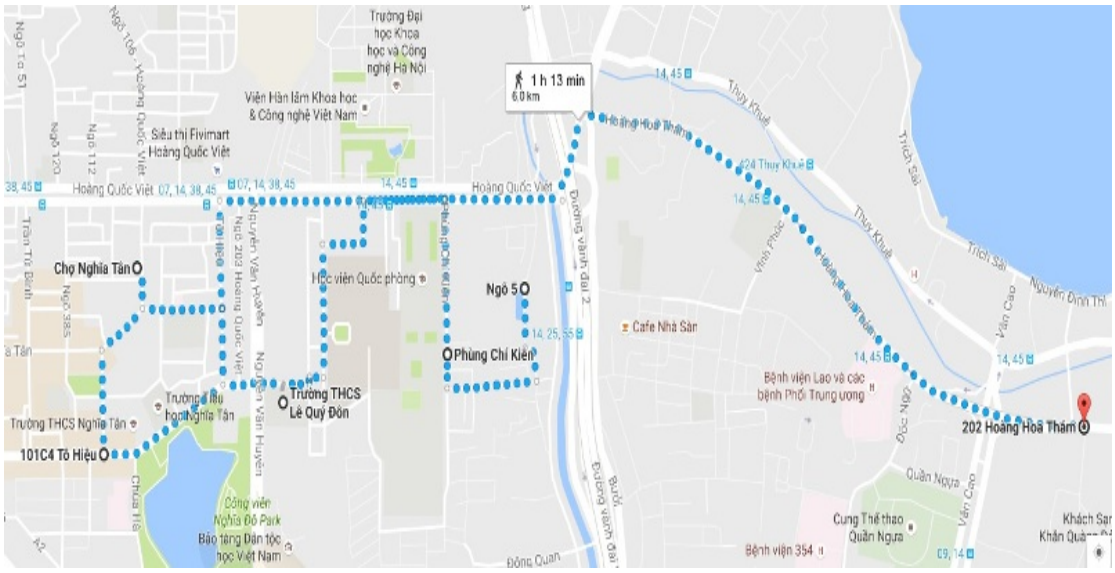
Trajet 3 : Il va à la rue Kim Mã, puis aux rues Liễu Giai, dốc Tam Đa, Thụy Khuê, Bưởi, Lạc Long Quân (ici il se met au repos et déjeune). L'après-midi, il refait en sens inverse tous les points de ce trajet et rentre chez lui à Giảng Võ vers 18 h 30.



Source : Google maps

Par contre, la limite d'exercice de Thủy, vendeuse de « Tào phớ » est moins grande, c'est environ 10 km aller-retour par jour. Elle part à 6 h de sa maison (Ruelle N°5, Nghĩa Đô, Cầu Giấy), elle prend son vélo mais elle le pousse la plupart du temps parce que les produits qu'elle vend ne permettent pas d'aller très vite, les « »Tào phớ» » peuvent être abimés. De plus, puisqu'il s'agit d'une soupe, il est important de chercher les lieux où il y a beaucoup de personnes comme les immeubles collectifs, les écoles, les marchés. Elle a plusieurs clients fidèles et elle fait toujours le même trajet : Elle va à la rue Phùng Chí Kiên (l'immeuble collectif Phùng Chí Kiên), y reste jusqu'à 10 h. Puis elle arrive à la rue Tô Hiệu (l'immeuble collectif de militaire), à 10 h 30 elle part pour venir au marché Nghĩa Tân. A 11 h, elle est présente au Collège Lê Quý Đôn. Vers 12h30, elle déambule à la fin de la rue Thụy Khuê. Ensuite, elle retourne à la rue Phùng Chí Kiên et rentre chez elle vers 15 h. Elle prend une collation pour calmer sa propre faim vers 13 h 30, lorsque ses marchandises sont presque épuisées.

Carte 2 : Le trajet quotidien de Thủy



Source : Google maps

Thủy a expliqué les raisons de son déplacement :

« *Au début, je prenais le vélo pour déambuler dans beaucoup de rues, jusqu'à la rue Mỹ Đình, je déambulais loin comme ça, mais je n'arrivais pas à vendre toutes mes soupes « Tào phớ ». Un jour, on m'a conseillé de trouver les points où il y a des élèves pour mieux vendre. Normalement, quand je déambule, je perds beaucoup de temps avant de pouvoir vendre 20 bols de « Tào phớ ». Quand je vends le « Tào phớ » aux élèves ici* (le

collège de Lê Quý Đôn), *il me suffit de 30 minutes pour 20 bols de « Tào phớ », surtout en avril, en mai, je vends très vite ici pour 50 bols. Pour le reste (50 bols), je déambule comme suit : Vers 6-7 h, si on déambule dans le marché des Soldats, on n'aura pas de clients (ce sont les vendeurs sédentaires du marché) parce qu'ils sont occupés à vendre leurs marchandises ; les citadins sont aussi pressés d'acheter et de rentrer à la maison pour repartir au travail. À 10 h, les vendeurs sédentaires sont moins occupés et ils ont faim ou soif, à ce moment-là je viens pour vendre. Encore le matin, à 6-7 heures, je vends dans la cour de l'immeuble collectif Phùng Chí Kiên, il y a beaucoup de monde, c'est pratique pour eux d'acheter mes «Tào phớ» en passant, les citadins peuvent les acheter aux membres de leur famille pour le petit déjeuner, ou alors les enfants vont prendre le petit-déjeuner dehors avec leurs parents, ils trouvent du «Tào phớ», ils peuvent aussi demander à leurs parents de l'acheter. 11 h, je me déplace dans la rue de Nghĩa Tân, j'y ai quelques clients fidèles. Encore 20 bols, je déambule dans la rue Hoàng Hoa Thám pour finir. On voit qu'il faut connaitre les besoins des clients et les moments adaptés, et ne pas déambuler sans but* ».

La plupart des marchands ambulants, après avoir tracé des limites à leur mobilité, ne se déplacent qu'à l'intérieur de cette limite territoriale. Une bonne connaissance de l'espace physique et social les aide à éviter les risques et à s'assurer de la présence de leur clientèle. Les marchands dans ce cas se rapprochent de la figure que nous appelons « **le prudent »,** qui se déplace sans cesse et qui a une légitimité sociale grâce à un long travail dans un horizon donné. Ses clients peuvent être opportunistes/furtifs aussi bien qu'actifs/conscients. Une acheteuse ambulante a raconté :

« Je me déplace toujours de la rue Hòa Mã aux rues Trần Hưng Đạo et Phan Chu Trinh, puis je vais dans les rues Lý Thường Kiệt et Lê Thánh Tông, ver l'hôpital 108. Je déambule comme ça depuis 18 ans. Dans ces lieux, plusieurs personnes me connaissent bien, elles m'appellent. Pour certaines personnes, il leur suffit d'entendre mon cri pour me reconnaître. Les clients fidèles ne vérifient pas le poids des marchandises qu'ils me vendent, ils me font confiance ».

(Femme, 47 ans, acheteuse ambulante, Nam Định).

Photo 42: Les Prudents se déplacent continuellement

Source : L'auteur (2013, 2014)

La marchande ou le marchand ambulant a une autorisation légale pour effectuer le commerce ambulant mais non pour utiliser les espaces publics. Il n'y a également pas de places réservées aux marchands ambulants à Hanoi. Cette situation est vraiment un paradoxe dans les politiques de la municipalité ainsi que dans celles du gouvernement vietnamien. C'est pourquoi, le marchand ambulant doit profiter des interstices de la mobilité et de la spatialité ou faire des efforts pour se créer une légitimité sociale dans son travail. La diplomatie dans le travail est l'une des méthodes indispensables. L'observation d'un vendeur de saucissons grillés à côté de l'école Lê Quý Đôn dans l'arrondissement de Cầu Giấy, a permis de remarquer le soin avec lequel il a nettoyé son lieu de travail avant son départ pour un autre lieu. Il a expliqué :

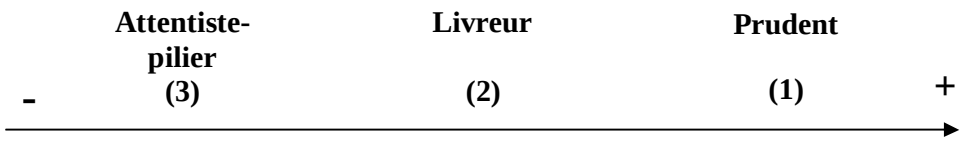
« *Je dois faire comme ça, si j'assure la propreté du trottoir, personne ne m'en voudra, ni les professeurs de l'école ni les habitants. Et je pourrai rester ici pour exercer mes activités commerciales* »

(Homme, 26 ans, vendeur de saucisson, Hưng Yên).

De plus, les liens sociaux (avec un client, un gardien d'immeuble, un cafetier, un boutiquier, ses égaux), sont importants pour pouvoir stationner dans un espace à un moment déterminé ou pour s'entraider dans le travail et la vie quotidienne.

En général, on peut synthétiser trois idéalstypes (selon le modèle wébérien) de marchands ambulants à Hanoi en fonction du degré de mobilité : (1) élevé ; (2) moyen ; (3) faible.

Graphique 20 : Les figures idéal-typiques de degré de mobilité



Le degré de mobilité des marchands à Hanoi est proportionnel à leur autorisation légale (sous l'angle de la loi sur la circulation/ le trafic routier) et la mobilité des marchands n'a pas d'influence sur leur capacité à se construire une légitimité sociale : les marchands ambulants peuvent obtenir/créer des relations sociales avec leurs clients, les citadins locaux, parce qu'ils se déplacent toujours dans un territoire donné (parce qu'ils font toujours le même trajet) incluant une rue ou plusieurs, toujours les mêmes.

Conclusion du chapitre cinq

Le commerce ambulant est composé d'une grande diversité d'activités. Nous avons divisé le commerce ambulant en trois groupes : la vente ambulante de biens, l'achat ambulant et la prestation de services ambulants. Parmi ces groupes, les marchands qui font de la vente ambulante sont les plus nombreux.

Les marchands ambulants, et en particulier les prestataires des services ambulants, ont une faible capacité d'investissement. La plupart des marchands ambulants utilisent les capitaux privés. Seul un petit nombre d'entre eux n'a pas besoin de dépenser d'argent dans le cadre de ses activités commerciales. Il existe un système informel d'aide mutuelle au capital (achat de marchandises) entre acheteurs ambulants.

Si les activités liées au commerce ambulant sont très diverses, les clients le sont tout autant, et ils viennent de toutes classes sociales. Nous avons classé ces clients en deux types en fonction de leurs conscience vis-à-vis de l'acte d'achat : 1) opportunistes et furtifs

(l'achat se fait au hasard) et 2) actifs et conscients (l'achat a été programmé). Remarquons que les personnes ayant de bas revenus ou les personnes âgées sont nombreuses dans le groupe des clients actifs/conscients.

Le choix du moyen de déplacement et/ou du système de portage (palanche, éventaire, charrette que l'on pousse, vélo, moto), ou encore le choix de l'arrêt dépend des caractéristiques des activités, des marchandises et des lieux de travail. Les marchands ambulants sont contraints d'appliquer des « tactiques »[134], pour continuer à pratiquer leurs activités économiques malgré les contraintes qui leurs sont imposées. En effet, dans une ville où la gestion politique du milieu urbain ne permet pas aux marchands ambulants de disposer de lieux légaux de travail, ils doivent se créer de la légitimité sociale, profiter des interstices de mobilité, d'espace et de formalité, pour évoluer dans leurs pratiques commerciales quotidiennes. Les tactiques populaires /préférées des marchands ambulants consistent à se déplacer sans cesse pour ne pas être verbalisés ; à rester sur place pour fidéliser les clients ; à venir/être présent aux bons moments (c'est-à-dire au moment de l'apparition de la demande) ; à user d'habileté pour attirer des clients et obtenir l'autorisation de stationner ; à allonger leur journée de travail pour écouler leurs marchandises ; etc.

En résumé, le commerce ambulant est un monde pluriel, sa particularité est qu'il est composé de petits commerces mobiles et que ses acteurs ont recours à différentes tactiques pour faire évoluer leurs activités dans un contexte de politique de la ville qui leur est défavorable.

[134] La conception de Michel de Certeau (1990).

CHAPITRE SIX : QUEL AVENIR POUR LES MARCHANDS AMBULANTS ?

Ce chapitre traite de la situation des marchands ambulants en lien avec les actions publiques, ainsi que de leurs possibilités d'ascension ou de marginalisation. Il s'agira ici également de présenter des modèles de gestion appliqués et du soutien apporté aux marchands ambulants actuellement au Vietnam.

1. Les politiques relatives au commerce ambulant

Dans le contexte de transition rapide qui est le sien actuellement, Hanoi doit gérer de fortes contraintes : l'extrême diversité des activités commerciales de l'économie de marché, la croissance démographique, l'augmentation du nombre des véhicules, avec une attention particulière accordée aux embouteillages et aux accidents de la circulation qui augmentent du fait que les infrastructures urbaines ne se développent pas suffisamment. Pour résoudre les problèmes que pose le commerce ambulant en matière de respect de l'ordre urbain, de sécurité alimentaire et de problèmes de circulation, le Comité populaire de Hanoi a promulgué la Décision n°46/2009/QĐ-UBND du 15 janvier 2009 remplaçant la Décision n°02/2008/QĐ-UBND du 09 janvier 2008 portant sur « les règlements relatifs à la gestion du commerce ambulant à Hanoi ». Cette Décision repose sur la Loi du Commerce n°36/2005/QH11 de l'Assemblée nationale du Vietnam du 14 juin 2005 et sur le Décret n°39/2007/NĐ-CP du Gouvernement vietnamien du 16 mars 2007 pour « les individus qui commercent de façon indépendante et fréquente, et qui n'ont pas besoin d'enregistrement commercial ». Cette Décision n°46/2009/QĐ-UBND repose également sur la Loi de la circulation routière et sur la Décision n°20/2008/QĐ-UBND pour « la gestion et l'utilisation des trottoirs et des chaussées à Hanoi » dont voici le contenu principal : « les trottoirs et les chaussées sont exclusivement réservés à la circulation. Pour l'utilisation des trottoirs, des chaussées à d'autres fins, l'autorisation des établissements compétents est nécessaire ».

Parmi les textes législatifs évoqués ci-dessus, le Décret n°39/2007/NĐ-CP du Gouvernement vietnamien est le plus important, car il constitue l'origine véritable de la Décision n°46/2009/QĐ-UBND du Comité populaire de Hanoi. Il faut également noter que

le Décret n°39/2007/NĐ-CP, qui est la première base juridique depuis le « Đổi mới » reconnaît officiellement le commerce ambulant comme une activité commerciale légale, et qui n'a pas besoin d'une immatriculation au registre du commerce ».

Ci-après le résumé des contenus principaux du Décret numéro 39/2007/NĐ-CP

1. Les définitions

- L'individu qui a une activité commerciale est défini comme une personne physique qui exerce elle-même de manière régulière toute activité légale consistant en l'achat, la vente de marchandises, la prestation de services et les autres activités dans un but lucratif ; cependant, ces activités n'entraînent pas l'obligation de l'immatriculation au registre du commerce et l'individu qui les exerce n'est pas appelé « commerçant » en vertu de la loi du commerce. Il s'agit des activités commerciales suivantes :

- Le commerce ambulant (le commerce itinérant), qui consiste en des activités commerciales qui n'ont pas de place fixe (l'achat ambulant, la vente ambulante ou à la fois l'achat et la vente ambulantes), y compris la réception de livres, de journaux, de magazines, de productions culturelles, par des commerçants patentés pour la vente ambulante.

- Le petit commerce d'objets divers qui consiste en la vente de petits objets de la vie courante, avec ou sans lieu fixe ;

- La vente de friandises et la prestation de petits collations qui inclut la vente de nourriture (pain, etc.), de boissons (par exemple, les petits restaurants à thé) avec ou sans lieu fixe ;

- Le transport commercial (en vietnamien : « Buôn chuyến ») qui consiste à se consacrer exclusivement à l'achat de marchandises en un certain lieu afin de les revendre en un autre lieu à un commerce de gros ou à un commerce de détail ;

- La prestation de services : cirage de chaussures, vente de billets de loterie, réparation de serrures, réparation, gardiennage, lavage de véhicules, coupe de cheveux, peinture, photographie et autres services, avec ou sans lieu fixe ;

2. Restrictions aux activités des individus ayant des activités commerciales.

- Les individus ayant des activités commerciales sont autorisés à faire le commerce de tous les sortes de marchandises et de services, sauf les marchandises et les services suivants :

+ Les marchandises et les services figurant dans la liste interdite

+ Les marchandises de contrebande, les contrefaçons, les marchandises qui n'ont pas de provenance connue, les marchandises dont la date d'expiration est dépassée, les marchandises de mauvaise qualité.

- Dans le cas des marchandises qui sont dans la liste du commerce et sont assorties de conditions, les dispositions légales concernant ces marchandises doivent être respectés.

- Les règlements relatifs à l'impôt doivent être respectés. Aux commerces concernant la nourriture, s'appliquent les règlements d'hygiène alimentaire.

- Sont particulièrement interdites les fraudes relatives à la quantité et à la qualité des marchandises et des services.

3. Restrictions relatives aux lieux fréquentés par les individus ayant des activités commerciales

- Il est interdit d'exercer des activités commerciales dans les zones, les rues, les lieux suivants :

+ Les zones correspondant à des sites classés du patrimoine historique et culturel, et les autres sites recevant la visite du public.

+ Les établissements publics, les établissements de missions diplomatiques et les organisations internationales.

+ Les zones qui sont le périmètre de sécurité des dépôts, des usines de munitions, d'explosifs, et des casernes militaires.

+ Les zones des aéroports, des ports maritimes, des frontières internationales, des gares ferroviaires, des stations de bus, des embarcadères et l'intérieur des moyens de transport.

+ Les zones des écoles, des hôpitaux, des institutions religieuses.

+ Les zones prévues pour le stationnement temporaire des véhicules, y compris les routes et les voies navigables.

+ La voie de terre qui se compose de l'allée des immeubles collectifs ; les ruelles, les trottoirs, les chaussées.

+ Les zones qui relèvent de la compétence des organisations, des individus.

- Il est interdit d'occuper illégalement quelque lieu que ce soit pour construire, installer, exposer des instruments, des outils destinés aux activités commerciales sur les routes et dans les espaces publics ; de bloquer ou gêner les accès/sorties, les sorties de secours quelles qu'elles soient, d'empêcher la circulation et de porter atteinte à la beauté de paysage.

- Il est obligatoire d'obtempérer aux ordres légaux des fonctionnaires et à leurs demandes de ranger les marchandises, les instruments, les outils pour rétablir ou faciliter la circulation en cas d'urgence ou pour des raisons de sécurité, ou pour permettre le bon déroulement d'activités publiques.

4. La sauvegarde de la sécurité, de l'ordre public, de l'hygiène dans les activités commerciales.

- Les activités commerciales doivent respecter les règlements juridiques pour garantir la sécurité, l'ordre public, l'hygiène, la prévention des maladies, la protection de l'environnement, la prévention des incendies, des accidents de la circulation. Il est interdit d'exercer des activités commerciales dans les cas suivants :

+ Lorsque les activités commerciales sont illégales ou qu'elles ont un impact négatif sur l'ordre public, l'environnement, la santé, la sécurité et l'intérêt public de la commune.

+ Lorsque les activités commerciales utilisent les moyens électroniques qui violent les intérêts des consommateurs, les droits de la propriété intellectuelle ou les droits au respect de la vie privée et de l'intimité.

- Quand on fait du commerce ambulant, il faut mettre/arranger bien les moyens de déplacement, les outils et les marchandises ; il faut utiliser la poubelle pour se débarrasser des ordures. Sont interdits les comportements suivants dans le commerce ambulant :

+ Traquer, forcer en insistant, déranger et avoir des mauvais paroles, des mauvais gestes, des impolitesses pour les clients.

+ Se réunir nombreux ou utiliser les haut-parleurs, les gongs, les tambours, les sifflets, les trompettes et les autres moyens d'amplification pour faire de la publicité sans autorisation des autorités locales.

+ Provoquer du bruit dans l'espaces public et détruire la tranquillité entre 22 heures et 5 heures du matin ;

+ Dessiner, écrire sur les murs ; suspendre, accrocher des panneaux, affiches publicitaires illégales ou inadaptées par rapport à la tradition culturelle et au paysage général ;

+ Utiliser pour les activités commerciales des moyens de déplacement, des équipements, des outils qui ne respectent pas les normes techniques, les normes de la sécurité, de l'hygiène et de l'esthétique générale ;

+ Jeter des déchets hors des endroits prévus à cet effet ; faire intervenir des moyens de déplacement, des équipements, des outils qui dérangent la circulation, provoquent la pollution, portent

atteinte au paysage.

+ Exploiter des enfants, des handicapés pour faire des activités commerciales.

5. Les responsabilités des institutions publiques quant aux activités des individus ayant des activités commerciales

- Le comité populaire de quartier/ commune/ ville-commune gère directement les activités commerciales des individus dans sa localité, conformément au présent Décret et aux lois concernées. Il revient au comité populaire d'assurer les tâches suivantes :

+ Élaborer une liste pour surveiller les individus qui exercent des activités commerciales dans la localité qu'il gère (recensant les individus locaux et les migrants) et leurs activités, ainsi que leur respect de la loi.

+ Propager et diffuser les politiques et les règlements relatifs à la gestion des individus ayant des activités commerciales auprès d'eux, des fonctionnaires responsables et de tous les habitants de la localité.

+ Maintenir une coordination étroite avec les établissements, les organisations et les individus qui ont la compétence et la responsabilité de la gestion des individus ayant des activités commerciales dans la localité.

+ Réaliser le plan et assigner des tâches de gestion d'après les directions et la décentralisation des établissements supérieurs publics.

+ Annoncer publiquement, largement quels sont les zones, les routes et les lieux où il est interdit, ou au contraire permis, d'exercer des activités commerciales.

+ Organiser et gérer correctement les activités commerciales pour assurer le fonctionnement normal des zones, des routes et des lieux où il est interdit ou permis d'exercer des activités commerciales ; assurer la sécurité des activités légales des individus ayant des activités commerciales dans la localité gérée.

+ Appliquer des règlements relatifs à la législation fiscale, aux frais et aux charges aux individus ayant des activités commerciales dans la localité qu'il gère.

+ Détecter et corriger les violations de la loi commises par les individus ayant des activités commerciales selon ses compétences.

+ Faire régulièrement ou irrégulièrement des rapports selon la demande des établissements publics dont ils dépendent, sur la situation et la gestion des individus ayant des activités commerciales dans la localité et proposer des solutions relatives à la gestion des activités de ces individus.

- Les ministères, les autres établissements fonctionnels, dans les limites de leurs compétences et de leurs pouvoirs, ont la responsabilité de guider en détail la mise en œuvre de la gestion publique pour les activités commerciales des individus, conformément aux dispositions de ce Décret.

- Les comités populaires au niveau de la province ; les comités populaires au niveau de l'arrondissement, du district, de la ville-district, mettent en œuvre la gestion publique des activités commerciales des individus au niveau local qui est de leur ressort sous la direction de l'échelon dont ils dépendant et en fonction du degré de décentralisation qui leur a été attribué.

Retournons maintenant à la Décision n°46/2009/QĐ-UBND. Dès la publication de la Décision n°02/2008/QĐ-UBND du 09 janvier 2008 sur les règlements de la gestion du commerce ambulant à Hanoi (qui a été remplacée par la Décision n°46/2009/QĐ-UBND de la municipalité), il y a eu beaucoup de réactions relatives à la faisabilité de cette Décision. Dans une émission de télévision de VCT (Télévision vietnamienne par le câble), l'écrivain

Nguyễn Khắc Phục a estimé que « *c'était une décision nécessaire pour gérer le commerce ambulant, mais hâtive, parce qu'il n'y avait pas eu d'enquêtes sur le commerce ambulant permettant de savoir le nombre des marchands ambulants, les types des marchandises vendues, la situation quotidienne des marchands ambulants, ni les lieux où l'on peut exercer le commerce ambulant et où on ne le peut pas, ni quelles sont les solutions pour aider les marchands ambulants à faire face aux changements, etc.* ».

Le journaliste de la Voix du Vietnam Nguyễn Ngọc Năm a émis l'avis qu'il faut disposer des résultats de consultations relatives aux idées de la population avant la mise en œuvre d'une politique. Selon lui, « *la municipalité n'a pas consulté la population, ni les experts, ni même les journalistes, avant de publier ce texte* ».

Bùi Kiến Thành, un expert économique et financier, a souligné que « *la Décision n°46 n'interdit pas le commerce ambulant, elle le favorise bien plutôt, en aidant les marchands ambulants à exercer leurs activités de façon légale et organisée. Mais en fait, la diffusion de cette décision n'a pas été claire, ce qui a amené le public à penser que c'était l'interdiction du commerce ambulant. Et même, les autorités locales ne l'ont pas comprise non plus* ».

De plus, selon le député de l'Assemblée nationale du Vietnam, Dương Trung Quốc : « *ce texte n'envisage que le point de vue du commerce, alors que le commerce ambulant concerne la vie d'un très grand nombre de personnes comprenant l'acheteur et le vendeur, et il s'agit de toute une culture. Alors, ce texte était erroné dès son introduction, donc ses solutions ne sont pas efficaces* ».

La décision n°02 a été signée le 9 janvier 2008 et elle est entrée en vigueur 10 jours plus tard. Pourtant, la municipalité a annulé l'application de cette décision suite aux commentaires de l'opinion publique et en raison des désirs exprimés par plusieurs classes sociales, pour qu'il soit procédé à nouveau à une étude préparatoire. Concrètement, le Département du Commerce, le Département des Transports et les arrondissements, districts et villes secondaires avaient la haute main sur l'application de la Décision n°02, en particulier sur les premières démarches, à savoir : la diffusion d'information, en particulier la propagande, pour que le public sache quelles rues sont interdites au commerce ambulant. Ensuite, les autorités des arrondissements/districts/villes secondaires devaient organiser des lieux réservés au commerce ambulant, il aurait dû s'agir de lieux qui ne gêneraient pas la circulation et ne nuiraient pas au paysage urbain de la ville (VTC, 2009). En réalité,

environ un an plus tard, la municipalité a publié une nouvelle décision - la Décision n°46/2009/QĐ-UBND du 15/1/2009 pour remplacer la Décision n°02/2008/QĐ-UBND du 09/01/2008 sur « *les règlements de la gestion du commerce ambulant à Hanoi* ».

Selon la Décision n°46/2009/QĐ-UBND, le commerce ambulant est dispensé de l'enregistrement au registre du commerce, mais il doit être surveillé par les autorités du quartier /commune/ ville-commune où le marchand ambulant exerce ses activités commerciales. D'une manière générale, plusieurs aspects de la Décision n°46/2009/QĐ-UBND ne sont pas sans similarité avec le Décret numéro 39/2007/NĐ-CP. Voici, en résumé, les contenus principaux de la Décision n°46/2009/QĐ-UBND :

Premièrement, elle fixe des critères concernant les marchandises et les services fournis par les marchands ambulants et interdit la vente des contrefaçons, des marchandises de contrebande, des produits de mauvaise qualité et des produits qui ne sont pas autorisés à être commercialisés.

Deuxièmement, elle règlemente les secteurs où le marchand ambulant n'est pas autorisé à exercer ses activités commerciales. Il existe 8 secteurs de cette sorte dans la ville de Hanoi :

1. Les zones affectées au patrimoine historique, culturel et les autres zones touristiques.

2. Les établissements publics et les organisations internationales.

3. Les zones qui sont situées dans le périmètre de sécurité des dépôts de munitions et des casernes militaires.

4. Les zones des aéroports, les stations de bus, les gares ferroviaires et l'intérieur des moyens de transport.

5. Les écoles, les hôpitaux, les institutions religieuses.

6. Les zones prévues pour le stationnement temporaire des véhicules, y compris les routes et les voies navigables.

7. Les routes, les chaussées, les trottoirs et les voies des immeubles collectifs qui sont uniquement utilisées pour la circulation.

8. Les toilettes publiques, les décharges publiques, les lieux de production où il y a des poussières, des substances dangereuses, des eaux usagées et autres sources de pollution.

Le marchand ambulant n'a l'autorisation d'exercer ses activités commerciales que dans les zones, rues, trottoirs, ruelles expressément mentionnés par la municipalité.

Troisièmement, ce texte législatif définit les responsabilités et les obligations du marchand ambulant lorsqu'il exerce ses activités commerciales. En général, le marchand ambulant doit respecter les règlements concernant le mode de vie civilisé[135] de la ville, l'hygiène et la prévention des maladies, la protection de l'environnement, la prévention des incendies et la sécurité de la circulation. De plus, les migrants doivent déclarer leur lieu de résidence temporaire à l'autorité du quartier / de la commune où ils logent.

Quatrièmement, ce texte règlemente les responsabilités des établissements administratifs de Hanoi (les pouvoirs locaux et les Départements professionnels). Principalement, ces établissements doivent organiser des lieux réservés au commerce ambulant. Les autorités de quartier doivent aussi instituer des carnets de surveillance des marchands ambulants dans les zones qu'ils gèrent. Le Département de la Santé préside au contrôle de la sécurité alimentaire du commerce ambulant. Les autorités d'arrondissements /districts/ville-district et celles des quartiers/communes/ville-communes doivent périodiquement rendre compte de la situation du commerce ambulant à la municipalité.

Cette décision n°46 liste également 63 rues dans lesquelles le commerce ambulant est interdit. Nguyen Hoang Giap (chef adjoint de l'inspection, Département des Transports) a remarqué que « *ce sont des rues principales réservées uniquement à la circulation, au respect du paysage urbain et à la diplomatie de l'État* » (VTC, 2009).

Récemment, il faut aussi mentionner le Décret n°171/2013/NĐ-CP du Gouvernement vietnamien du 13 novembre 2013 sur « les règlements relatifs aux sanctions administratives dans le secteur de la circulation routière et ferroviaire ». Dans l'article 12 de ce Décret (relatifs aux sanctions en cas de violations de l'utilisation des espaces routiers) sont introduits des niveaux de sanction qui comprennent l'avertissement et l'amende, de 100 000 dongs (environ 4 euros) à 5 000 000 de dongs (200 euros), en fonction de la faute commise par les marchands ambulants.

Ensuite, il faut citer la Loi n°55/2010/QH12 du 17 juin 2010 de l'Assemblée nationale du Vietnam sur la sécurité alimentaire, le Décret n°38/2012/NĐ-CP du 25 avril 2012 du Gouvernement vietnamien relatif aux règlements concrets pour la mise en œuvre

[135] Cette notion peut être comprise comme le mode vie qui suit les normes de la culture nationale et qui est adaptée aux demandes de l'organisation de la vie dans la ville.

de la Loi sur la sécurité alimentaire, et enfin la Circulaire n°30/2012-BYT du Ministère de la Santé du 5 décembre 2012 sur « les dispositions des conditions de la sécurité alimentaire pour les entreprises individuelles qui assurent la fourniture d'alimentation et de plats de rue ». L'Article 2 de ce texte est le suivant :

« *Le commerce d'alimentation de rue est un type de commerce de nourriture, plats préparés et boissons, servis immédiatement, vendus par les marchands ambulants dans la rue ou dans les lieux publics (les stations de bus, les gares, les zones touristiques, les zones des fêtes, etc.)* ».

Il y a un point particulièrement remarquable dans l'Article 8 de ce texte : il s'agit d'une triple prescription aux personnes qui font le commerce de l'alimentation de rue :

1. Les marchands de nourriture de rue doivent suivre une formation améliorant leur connaissance de la sécurité alimentaire et obtenir une attestation de leur participation à cette formation.

2. Les marchands de nourriture de rue doivent passer un examen de santé et obtenir une attestation médicale. Cet examen et cette délivrance d'attestation médicale doivent être réalisés par les établissements de santé au niveau minimum de l'arrondissement, du district et de la ville-district.

3. Les marchands qui contractent une maladie infectieuse figurant sur la liste des maladies établie par le Ministère de la Santé ne sont pas autorisés à confectionner de la nourriture de rue ni à en faire le commerce.

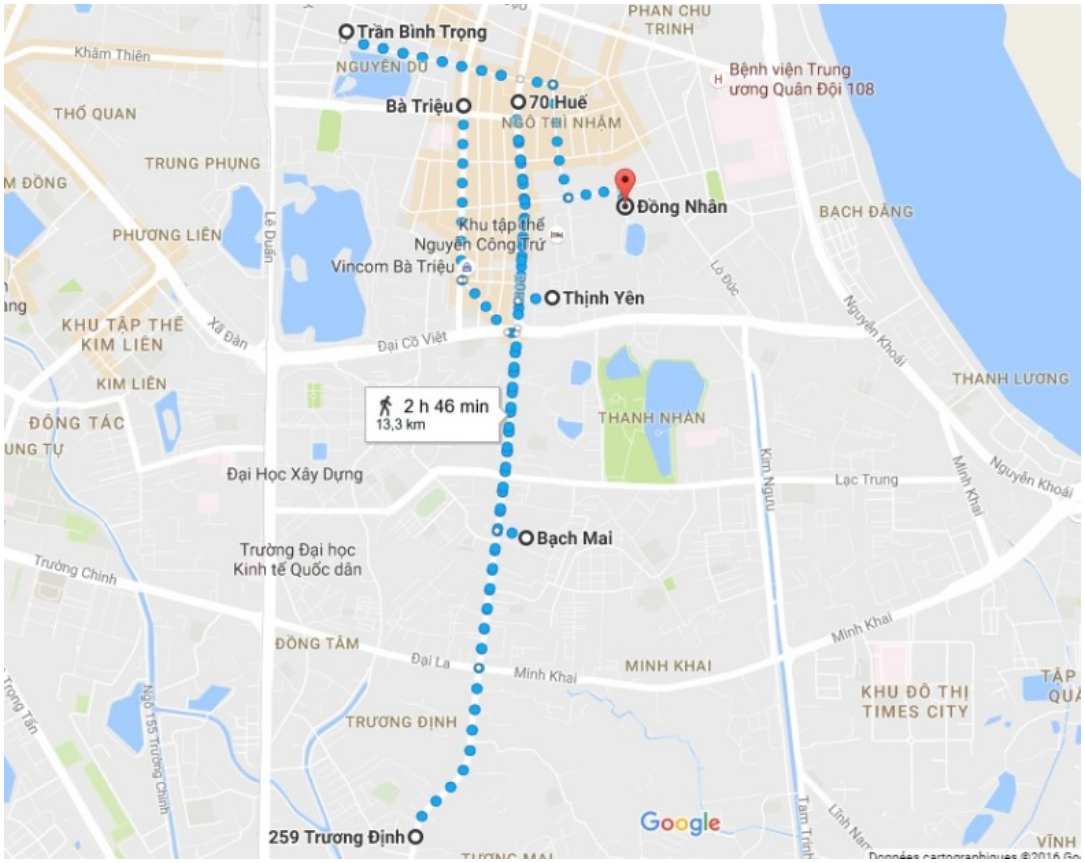
En théorie, les établissements administratifs comme les marchands ambulants sont impérativement tenus de respecter les dispositions de ces textes administratifs. Alors, qu'en est-il en réalité des actions publiques et de leur respect par les marchands ambulants ? Les résultats de notre enquête de terrain vont répondre à ces questions ; ils sont détaillés au sein des parties suivantes.

2. L'écart entre les textes administratifs et la réalité

Les résultats des recherches de l'auteur de cette thèse dans deux arrondissements Cầu Giấy et Hai Bà Trưng montrent qu'il existe un écart considérable entre ce qui est écrit dans les textes juridiques ci-dessus, en particulier entre la Décision n°46/2009/QĐ-UBND du comité municipal de Hanoi sur « *les règlements de la gestion du commerce ambulant à Hanoi* » et ce qui se passe sur le terrain. C'est-à-dire que cette décision n'est appliquée que très partiellement.

En effet, à travers les entretiens approfondis, les discussions et les observations, menées avec les marchands ambulants et les autorités municipales, nous avons constaté qu'il n'y a pas de fonctionnaires, dans aucun des deux arrondissements, qui s'occupent de la gestion du commerce ambulant ou des marchands ambulants. De même il semble que les autorités de quartier ne mettent pas non plus en place de carnets de surveillance des marchands ambulants dans les zones qu'ils gèrent. Également nous avons remarqué que les autorités des deux arrondissements et les autorités de quartiers n'ont établi aucun rapport sur la gestion du commerce ambulant à l'intention de la municipalité, qu'il n'existe pas non plus de lieux réservés aux marchands ambulants et qu'aucun contrôle de la sécurité alimentaire de leurs marchandises n'est réalisé. De plus, nous avons observé les zones interdites aux marchands ambulants dans l'arrondissement Hai Bà Trưng. Ce sont les rues Bà Triệu, Bạch Mai, Phố Huế, Trương Định, les pagodes Chùa Vua (la rue Thịnh Yên), Chùa Vân Hồ (la rue Lê Đại Hành), Chùa Quang Hoa (la rue Trần Bình Trọng), le temple Hai Bà Trưng (la rue Đồng Nhân).

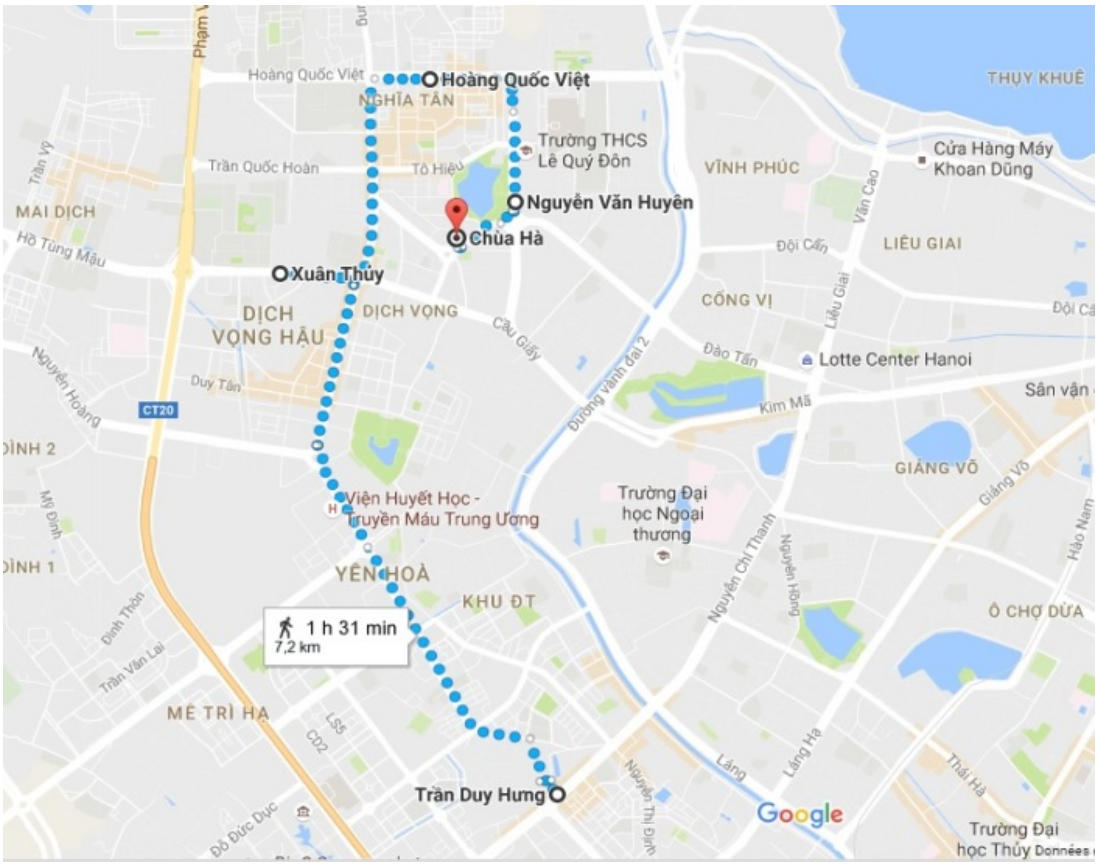
Carte 3: Les rues interdites aux marchands ambulants dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng



Source : Google map

Nous avons également observé les zones interdites aux marchands ambulants dans l'arrondissement de Cầu Giấy : il s'agit des rues Xuân Thuỷ, Cầu Giấy, Trần Duy Hưng, des pagodes Chùa Hà (la rue Chùa Hà), Chùa Dâu (la rue Hoàng Quốc Việt), de la maison communale Đình Mai Dịch (la rue Mai Dich), du musée d'ethnologie du Vietnam (la rue Nguyễn Văn Huyên).

Carte 4 : Les rues interdites aux marchands ambulants dans l'arrondissement de Cầu Giấy



Source : Google map

Et dans les 2 arrondissements nous avons rencontré des marchands ambulants dans la presque totalité de ces zones interdites. Par exemple, des vendeurs de fleurs dans la rue Bà Triệu ; des vendeurs de fruits, de mets cuisinés dans la rue Bach Mai de l'arrondissement de Hai Bà Trưng ; des vendeurs d'objets du quotidien et de fruits dans les rues Xuân Thuỷ et Trần Duy Hưng de l'arrondissement de Cầu Giấy (et même, nous avons réalisé deux entretiens approfondis avec des marchands ambulants dans la rue Trần Duy Hưng).

Par ailleurs en comparant ces deux arrondissements l'un avec l'autre, nous avons trouvé que la densité des marchands ambulants dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng était plus grande que celle dans l'arrondissement de Cầu Giấy. Les marchands ambulants sont présents dans presque toutes les rues de l'arrondissement de Hai Bà Trưng. Par contre, dans l'arrondissement de Cầu Giấy, les marchands ambulants sont présents à proximité de marchés, de ruelles, de parcs, d'écoles. L'arrondissement de Hai Bà Trưng a pour caractéristiques la grande densité de population, un très grand nombre de très petites rues avec plusieurs flux de piétons/véhicules qui circulent lentement et des activités économiques fort animées sur les trottoirs. Ce sont autant de conditions propices aux marchands ambulants qui exercent leur activité commerciale. En revanche, dans l'arrondissement de Cầu Giấy, la densité de population est moins grande, il y a plusieurs grandes rues avec les flux de véhicules rapides. Les agents chargés de la répression peuvent plus facilement prendre la voiture pour faire la chasse aux marchands ambulants. Ce qui serait beaucoup plus difficile à effectuer dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng. C'est pourquoi le nombre des marchands ambulants dans l'arrondissement de Cầu Giấy est moins important que dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng.

En ce qui concerne l'aménagement de l'espace dans la ville de Hanoi, un journaliste a remarqué : « *Les inconvénients du commerce ambulant ne viennent pas seulement des caractéristiques de ce type de commerce, mais aussi des faiblesses de la gestion urbaine comme le manque de planification des voies de communication et de l'aménagement du territoire commercial pour les migrants* » (Lâm Vũ, 2011).

Sous l'angle de l'espace, nous trouvons aussi que la disposition des zones fixes pour les marchands ambulants d'après la Décision n°46 serait difficile dans l'arrondissement de Hai Bà Trưng, par manque d'espaces libres, tout simplement. Par contre, on peut réaliser cette mise à disposition de zones fixes dans l'arrondissement de Cầu Giấy, car il existe plusieurs sortes d'espaces publics : grands trottoirs, espaces près des immeubles collectifs, parcs, etc.

Quant aux marchands ambulants, presque aucun ne connaît les textes juridiques relatifs à la gestion de leur commerce, comme la Décision n°46/2009/QĐ-UBND, ou la Circulaire n°30/2012-BYT du Ministère de la Santé sur « les dispositions des conditions de la sécurité alimentaire pour les entreprises individuelles qui assurent des services d'alimentation, de fourniture de plats de rue ». Ils ne connaissent que ce qui se passe quotidiennement devant leurs yeux.

« *Je sais qu'il est interdit de faire du commerce ambulant les jours fériés légaux et lors des fêtes du Nouvel An*[136]. *À ces occasions-là, je ne peux vendre que pendant peu de temps à midi, je reste à la maison le matin et l'après-midi* ».

(Vendeuse ambulante de tongs et sandales en plastique, province de Nam Định).

« *Je sais, quand je fais le commerce ambulant, que je transgresse beaucoup la loi de circulation, mais je n'ai pas le choix, je dois faire comme ça pour ma subsistance* ».

(Vendeuse des fleurs, arrondissement de Tây Hồ - Hanoi)

Alors, évidemment l'ignorance des textes juridiques et « l'indifférence » des autorités locales entraînent les marchands ambulants à ne pas respecter les textes juridiques évoqués ci-dessus. Les marchands ambulants n'enregistrent pas leur présence auprès des autorités des quartiers où ils exercent leurs activités commerciales. Les vendeurs de mets cuisinés, les vendeurs des produits alimentaires ne détiennent pas de certificat attestant de leur participation à une formation en matière de sécurité alimentaire ni non plus de certificat médical.

« Je ne participe jamais à la formation à la sécurité alimentaire et n'ai pas de certificat médical, je ne sais pas vraiment ce que sont ces choses »

(Vendeur de Nem et de saucisses grillées, 26 ans, la province de Hưng Yên)

La qualité et l'origine des produits n'ont pas été contrôlées. De plus, d'après certains marchands ambulants, il est difficile de prouver les origines de leurs produits.

« *Chaque jour, j'achète 2 kg de soja, 2 kg de sucre, 1 kg de légumes à congeler, 12 000 dongs (environ 50 centimes) de glaçons, 3000 dongs (environ 12 centimes) de fleurs de pamplemousse. S'il fallait prouver leur origine, ce serait difficile, car je les achète dans les petits marchés où il n'y a pas de factures comme dans les supermarchés* »

(Femme, 32 ans, vendeuse de soupe de soja, Cầu Giấy - Hanoi)

Les fonctionnaires des deux arrondissements étudiés ont expliqué qu'ils ne peuvent pas mettre en place de carnet de surveillance parce que les marchands ambulants se déplacent souvent et qu'ils ne se distinguent en rien des passants. Dans l'arrondissement

[136] Il y a deux fois de fête de nouvel an au Vietnam: selon le calendrier et selon le calendrier lunaire

Cầu Giấy, Madame Nga, adjointe responsable du bureau pour l'économie de l'arrondissement de Cầu Giấy a expliqué que :

« *Les marchands ambulants se concentrent principalement dans les ruelles, les petits voies des immeubles collectifs et en particulier dans les espaces qui sont près des marchés comme le marché Nghĩa Tân (près de l'immeuble collectif Nghĩa Tân), le marché Nhà Xanh (rue Phan Văn Trường), le marché Đồng Xa (la rue Mai Dịch). Ils exercent leurs activités commerciales dans des espaces inoccupés et pendant une courte durée le matin ou l'après-midi. Par exemple : les marchands ambulants se réunissent de 6 h à 8 h du matin dans les ruelles, les voies qui sont près d'immeubles collectifs Nghĩa Tân pour vendre leurs marchandises aux habitants, et à environ 8 h, ils se dispersent. Nous ne pouvons pas surveiller ces marchands, ils sont comme les passants. Nous avons seulement des listes de marchands patentés dans le marché, les autres marchands en dehors du marché ne sont pas patentés et ne sont pas sur nos listes* »

Les autorités locales ont fait savoir qu'ils ne peuvent pas créer de lieux réservés aux marchands ambulants parce qu'il n'y a pas de place. De plus, elles pensent que cette mesure ne conviendrait pas au commerce ambulant, car la nature de ce métier est de se déplacer pour trouver des clients.

«*Nous ne gérons pas les marchands ambulants. Dans notre secteur, il n'y a pas de place pour organiser des lieux qui leur soient réservés. De plus, ils se déplacent souvent, c'est la nature du commerce ambulant. Pour la Décision n°46, nous appliquons seulement les mesures relatives aux activités interdites d'occupation de trottoirs et de chaussées. Pourtant, ces activités interdites le sont aussi en fonction des autres règlements, par exemple la Décision n°20/2008/QĐ-UBND pour la gestion et utilisation des trottoirs et de la chaussée à Hanoi* »

(Madame Trang, adjointe responsable de bureau pour l'économie de l'Arrondissement Hai Bà Trưng, 2013)

Par conséquent, les actions des autorités d'arrondissement concernant le commerce ambulant consistent uniquement à les poursuivre et à les expulser. Chaque quartier dispose d'une équipe d'agents en charge de l'ordre urbain. Ces agents patrouillent régulièrement pour contrer l'occupation des trottoirs et autres espaces publics. Ils chassent souvent des marchands ambulants hors de ces zones.

Il n'est pas possible de traiter de manière exhaustive le phénomène du commerce ambulant dans les zones interdites parce que les marchands ambulants sont nombreux et que leurs activités commerciales sont compliquées. Par exemple : dans l'arrondissement de Cầu Giấy, les autorités contrôlent régulièrement le samedi, en plus des contrôles effectués par surprise les autres jours. Pourtant, il est difficile de sanctionner les marchands ambulants lorsqu'ils ne font que se déplacer et qu'ils n'effectuent pas de transactions commerciales. Alors, les autorités ne peuvent pas leur appliquer de sanction, bien qu'ils se trouvent dans les zones interdites. Madame Nga a dit : *« Les marchands ambulants peuvent argumenter qu'ils transportent des marchandises, mais qu'ils ne les vendent pas »*.

En outre, notre enquête a mis en lumière la fréquence élevée des interpellations des marchands. Ils sont souvent arrêtés par les policiers ou les agents municipaux. Pourtant, il n'existe pas de dispositions concrètes précises encadrant ces actions des pouvoirs publics. Par exemple, il n'a pas été possible de savoir sur quelle base la sanction infligée à tel marchand a été une amende; à tel autre la confiscation de ses marchandises, ou encore à un autre, la confiscation de son véhicule ? Quels niveaux d'amende correspondent à quelles fautes ? Etc. Par conséquent, en cas d'arrestation, une certaine personne doit s'acquitter d'une amende de 100 000 dongs (environ 4 euros), tandis que pour une autre, le montant de l'amende sera de 200 000 dongs (environ 8 euros) ; une personne se voit confisquer ses marchandises et véhicules, tandis que l'autre est pardonnée, une certaine personne reçoit une facture pour son amende, l'autre non, etc. Évidemment, les sanctions sans aucune règle ont provoqué beaucoup de difficultés pour les personnes concernées. Ce mode d'application des sanctions a également suscité des doutes et des comportements de corruption. Il en résulte que la valeur éducative des sanctions a été fortement amoindrie.

« Ici (dans la rue Trần Duy Hưng), *quand on m'arrête, on me confisque mes marchandises et on me rend mon vélo. Dans la rue Bach Mai, on me confisque vraiment mon vélo, j'ai dû prendre une moto-taxi pour rentrer chez moi »*.

(Vendeuse ambulante d'ananas, 29 ans, l'arrondissement Đan Phượng - Hanoi)

« Chaque fois, je dois payer une amende de 150 000 dongs. On ne me donne pas la facture. Je sais que c'est de la corruption. Quelques marchands m'ont dit que les policiers leur ont donné des factures, mais ce sont des factures concernant l'environnement, l'en-tête de la facture est "Verte, Propre, Belle" »

(Vendeuse ambulante de soupe de soja, 32 ans, arrondissement de Cầu Giấy - Hanoi)

Par la Décision n°46/2009/QĐ-UBND, la municipalité a défini clairement les responsabilités des différents établissements administratifs de Hanoi. Parmi ceux-ci, le Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi est la plus haute autorité chargée de l'exécution de cette Décision n°46/2009/QĐ-UBND. En discutant avec des fonctionnaires de ce Département, nous avons constaté qu'ils étaient pleinement conscients du rôle du commerce ambulant dans la vie quotidienne. C'est la distribution des produits alimentaires, des produits courants jusqu'à la main des consommateurs et leur contrepartie en argent qui assure aux marchands ambulants le maintien et l'amélioration de leur existence économique. Pourtant, depuis peu le nombre des marchands ambulants a tendance à augmenter, ce qui entraîne des conséquences concernant la gestion urbaine, notamment la gêne de la circulation, le manque de propreté des rues des villes, la formation de « marchés crapauds ». Certains des marchands ambulants qui ont racolé des touristes ont donné une mauvaise image de la ville, dommageable pour le secteur du tourisme. De plus, sous l'angle de la sécurité alimentaire, le commerce ambulant contient plusieurs risques, car il échappe au contrôle de l'État. Quant à l'exécution de la Décision n°46/2009/QĐ-UBND, le Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi a montré que les établissements administratifs ont pour seule activité, à la suite de ses dispositions la chasse aux marchands ambulants pour les expulser des lieux interdits : rues, trottoirs, chaussées, zones historiques et culturelles. Les autres activités, comme l'établissement d'une liste, de statistiques, la mise à disposition de lieux où exercer leur commerce, le contrôle de la qualité des produits et de la sécurité alimentaire, etc. ne sont pas encore réalisées. Il a été démontré que la raison principale en est que la nature du commerce ambulant est d'être mobile, ce qui rend donc difficile de passer à l'exécution des activités citées. Un fonctionnaire de Département de l'Industrie et du Commerce nous a expliqué que la Décision n°46/2009/QĐ-UBND ne peut pas être réalisée pour l'instant, mais qu'elle est considérée comme un but que la municipalité ne perd pas de vue.

3. Les marchands ambulants - un groupe vulnérable

Les marchands ambulants ont-ils été oubliés ?

Nous reprenons ici un extrait de texte de Giao Long paru en 2014 (voir encadré) qui est très illustratif de la manière dont les marchands ambulants sont perçus par le reste de la population. Il montre également comment cette situation est vécue par ces acteurs. Parallèlement, au sentiment d'extrême solitude s'ajoute la vulnérabilité qui en est en fait une conséquence. La peur et l'inquiétude sont ainsi constantes.

Des anonymes dans la ville

Chaque jour, dans les rues de Hanoi, du secteur Phố Huế à la rue Đại Cồ Việt, de la rue Tạ Quang Bửu à la rue Bạch Mai,… s'impriment les pas d'une femme de plus de 40 ans. Elle est maigre, mais la palanche qui lui scie les épaules est toujours très lourde. Régulièrement, dans le logement réservé aux travailleurs libres, elle se réveille à 4 heures du matin pour aller aux marchés en gros de Đồng Xuân et Bắc Qua afin d'acheter des marchandises. Elle vend principalement des fruits, les types de fruits qu'elle vend dépendent de la saison. À partir du jour où elle est venue à Hanoi pour gagner sa vie, il y a 3 ans, elle ne s'est plus jamais entendu appeler par son prénom dans les rues de Hanoi. Son nouveau prénom est toujours lié au nom des fruits qu'elle vend. Dans la rue, on l'appelle « Ổi ơi » (eh! goyave !), « dứa ơi » (eh! ananas !), « chôm chôm ơi » (eh ! ramboutan !), etc.

Et le soir, quand elle rentre dans son logement, les propriétaires ne s'intéressent pas à elle, ils ne lui demandent même pas son nom et prénom et son adresse. Ils ne sont pas obligés de la déclarer (en tant que résidente temporaire) aux autorités de quartier. Ils ne l'appellent que « đứa »[137] - appellation qui vaut pour tous les vendeurs ambulants, et chaque soir, ils la comptent au nombre des personnes auprès desquelles ils prélèvent un loyer décompté à la nuitée. Elle a raconté « *Les premiers jours, je me sentais solitaire parce que je me souvenais de ma famille, de mon époux, de mes deux enfants. La nuit, il me fallut dormir sur une planche exigüe en bois, avec toutes sortes d'étrangers, j'ai beaucoup pleuré. Maintenant, quelquefois j'ai pitié de moi-même, je souhaite que quelqu'un me demande tout à coup mon prénom et discute amicalement*

[137] Ce mot en vietnamien se dit des enfants; des personnes qui occupent une position sociale inférieure, des personnes qu'on méprise.

avec moi. Mais, enfin il faut s'adapter à la vie ».

Face à trop de peurs

À côté de choses qu'elle a dû apprendre pour « s'adapter » comme la vie loin de sa famille, l'absence d'amis, l'obligation de manger dans la rue, le fait de se perdre dans les rues, etc. Il y a encore une chose : « la peur » qui existe toujours et qui peut arriver de manière inattendue. « *Chaque jour, je dois faire face à plusieurs inquiétudes* ». Chaque matin, elle a très peur de la pluie. S'il ne pleut pas trop fort, il se peut qu'elle vende moins de marchandises, mais s'il pleut fort, elle devra arrêter son travail. À ce moment-là, elle perd non seulement ses revenus, mais en plus n'a pas de lieu pour s'abriter de la pluie parce que son studio ne lui permet de se loger qu'à partir du soir, dans la journée il est réservé aux stockages.

Vivant seule, elle marche beaucoup à pied et se charge de marchandises lourdes, elle craint donc beaucoup d'avoir de la fièvre, ses menstruations ou des maladies gynécologiques. Quand c'est le cas, elle ne sait qu'entrer dans une pharmacie et exposer sa maladie avec confusion. Elle accepte d'acheter les médicaments que l'on lui propose, bien qu'elle ne les connaisse pas bien. Elle prend ces médicaments, s'ils sont bons, elle a de la chance. Sinon, sa maladie est de longue durée, elle doit aller à la station de bus (dans la rue de Giáp Bát) pour retourner à la campagne afin de se soigner. « *Ici, je ne sais pas quel centre de santé peut aider les femmes migrantes comme moi. Aller à l'hôpital, je n'ose pas, parce que j'ai peur des prix chers* » a-t- elle confié.

Et encore, quand elle exerce ses activités commerciales dans la rue, elle a toujours un sentiment de peur. Elle a peur des agents municipaux et les policiers qui patrouillent, elle a peur des gangsters, des souteneurs qui volent ses marchandises ou son argent. Elle a peur que « ma cũ bắt nạt ma mới »[138] (l'ancien fantôme brime un nouveau), elle a peur que la clientèle ne la paye pas, d'argent, elle a peur que son client soit un homme qui est seul à la maison. « *Quand on m'a appelée afin de me faire entrer dans une maison pour une transaction, j'ai senti qu'on avait fermé la porte brutalement, je me suis mise à trembler de peur. J'avais été attirée enjôlée par des paroles mielleuses, j'étais victime de harcèlement sexuel, j'ai eu la chance de pouvoir*

[138] C'est une expression vietnamienne, en ce cas on peut comprendre qu'un ancien marchand brime un nouveau.

m'échapper. Après cela, je n'ose plus aller vendre dans les ruelles ni manger de choses que les étrangers me proposent. Je ne vends que sur les trottoirs ».

(Giao Long, 2014)

Les préjugés et la discrimination des citadins

Les préjugés dans ce cas sont compris comme les jugements des citadins qui sont formés à l'avance selon certains critères personnels et qui orientent en mal les dispositions d'esprit à l'égard des marchands ambulants. Quand les préjugés se traduisent en actes, ils deviennent de la discrimination pour les marchands ambulants.

Dans nos enquêtes, la plupart des marchands ambulants ont acheté des marchandises dans les marchés en gros à Hanoi comme le marché Đồng Xuân, Long Biên, Hà Đông, etc. Cependant, les marchands ambulants ont souvent subi des préjugés concernant la qualité et l'origine de leurs marchandises. Quelques citadins pensent que les marchands ambulants sont pauvres, et que par conséquent, ils ne peuvent pas avoir de bons produits. Certains marchands ambulants ont fait pousser eux-mêmes les produits tels que les légumes, les fruits, qu'ils vendent, mais ces produits sont considérés comme sans origine parce que les citadins comptent sur les cachets/marques/timbres de produits pour vérifier l'origine. C'est pourquoi plusieurs citadins n'ont acheté de produits du commerce ambulant que placés dans des circonstances imprévues. Ce sont des clients opportunistes et furtifs.

Peut être certains citadins pensent-ils appartenir à une classe sociale plus élevée par rapport à celle des marchands ambulants, qui sont à leurs yeux des « người nhà quê » (les paysans), des ignorants, des pauvres. Ils s'imaginent donc détenir le droit de mépriser ou de réprimander des gens issus d'une basse classe sociale - les marchands ambulants.

Une vendeuse de disques CD-DVD depuis 26 ans à Hanoi, nous a confié : « *il y a un client qui m'a mal parlé. Cela m'a fait beaucoup de peine. Il a dit que j'étais une arnaqueuse, car il a acheté un disque abimé que je lui avais vendu. Ce n'était pas du tout mon but. C'était de la malchance. Ou bien j'ai eu des clients plus jeunes que moi, mais qui*

se sont adressé à moi sans me rendre le respect qui m'était dû vu mon âge[139]*, par exemple : « cái con bán đĩa »* (espèce de minable vendeuse de disques). *Je voyais bien que j'avais l'âge d'être leur tante, mais ils m'ont appelée comme ça, cela m'a fait beaucoup de peine, la façon dont ils communiquaient* ».

Voire, certains citadins soupçonnent l'honnêteté des marchands ambulants. Une acheteuse ambulante nous a aussi raconté : *« À plusieurs moments, j'ai eu pitié de moi-même, car il y a des personnes qui méprisent les acheteuses ambulantes, et on m'a même insulté. Une fois, dans une ruelle, j'ai été frappée, à l'aide de sandales sur le visage, par un homme qui m'a dit que c'était moi qui lui avais volé sa bassine. À ce moment-là, j'ai beaucoup déploré mon sort. Je ne vole jamais quoi que ce soit. Je n'ai pas osé raconter cela à mon époux ni à mes enfants sinon ils m'auraient obligé à arrêter de faire ce métier* ».

Dans certains cas, même les agents municipaux ont également des comportements discutables vis-à-vis des marchands ambulants :

« *Ils ont coupé les cordes de ses ballons, tous les ballons volaient dans le ciel, la vendeuse ambulante a pleuré. Je trouve que c'est une façon très mal d'agir, peut-être qu'ils nous méprisent, nous les marchands ambulants* »

(Vendeur de figurines "Tò he", 25 ans, Phú Xuyên - Hanoi)

Peut-être les témoignages de mépris endurés de la part des citadins ont-ils entraîné un complexe d'infériorité (un sentiment d'infériorité) chez certains marchands ambulants. De fait, certains marchands ambulants ont refusé de participer aux entretiens avec nous et ils nous ont dit que leur métier est de valeur inférieure dans la société, et qu'ils n'ont donc pas de choses intéressantes à nous raconter. Certains marchands ambulants nous ont confié :

« *D'après moi, le commerce ambulant est le métier le plus bas dans la société. Aucun métier n'est plus bas que le commerce ambulant dans le monde de travail* »

(Vendeur des costumes, ceintures, portefeuilles, 41 ans, province de Thanh Hóa)

[139] Dans la société vietnamienne, l'appellation hiérarchique doit être strictement respectée. Une transgression si minime qu'elle soit, sera considérée comme relevant de l'impolitesse, du non respect ou du manque d'éducation.

« *Je vends bien, chaque mois je peux gagner quelques millions dongs, mais ce métier est mal vu et déconsidère celui qui l'exerce. Je prévois de travailler pendant quelques mois, puis d'arrêter* »

(Vendeur des gâteaux de riz, 46 ans, district Từ Liêm - Hanoi)

En général, les marchands ambulants à Hanoi ne jouissent pas de la protection des pouvoirs publics. Ils manquent de la capacité de réclamer des droits concernant leur logement, l'obtention de lieux de travail. Ils manquent de connaissances en matière de lois, de santé, de services sociaux. Ils subissent le mépris d'une partie de la population locale.

4. Les possibilités d'ascension ou de marginalisation

La plupart des marchands ambulants ne veulent pas augmenter leur niveau d'activité ; les causes en sont : l'âge mûr, un faible capital, le bas niveau d'étude, l'exercice de l'agriculture en même temps, etc. Pourtant, il existe aussi les possibilités d'ascension sociale pour les marchands ambulants. Il s'agit principalement de l'augmentation de leur niveau d'activité et de leur entrée dans le commerce sédentaire et formel.

Mỗ, 23 ans, habite dans la province de Thanh Hóa, sa famille est pauvre. Après le brevet du collège, il a arrêté ses études. Il est passé par plusieurs sortes de métiers avant de faire la vente ambulante des « Đào tiên » (une variété de pêches) : il a été ouvrier du rail, assistant de maçon, vendeur de costumes dans un magasin, vendeur ambulant de costumes, vendeur de pains. Grâce à son dynamisme et son esprit inventif, il a choisi cette variété de pêches qui sont des produits exclusifs à Hanoi et viennent de la province de Ninh Bình. C'est un avantage dans le commerce à Hanoi. Pour trouver des clients, il se déplace souvent dans des lieux tels que les marchés, les parcs, les centres commerciaux, les rues animées. Il a également utilisé l'internet (facebook, les sites d'annonces gratuits) pour faire la publicité de ses produits. Alors, ses produits se sont bien vendus. Ses clients sont des particuliers, mais dans les périodes des fêtes du Nouvel An il y a également des entreprises familiales de commerce avec lesquelles il fait le commerce en gros. Ses produits sont souvent utilisés pour les cérémonies de félicitation de longévité, dans le cadre de pratiques religieuses, pour les cadeaux. Après la déduction des frais de logement, de transport, etc., ses bénéfices moyens sont de 14 000 000 dongs par mois (environ 560 euros), c'est un niveau élevé de bénéfices par rapport à la moyenne dans le commerce ambulant. Il prévoit

de développer ses activités commerciales, il a dit : *« Je suis très content de mon travail actuel, j'ai de l'autonomie et un bon revenu. Je vais économiser pour ouvrir un magasin dans ma province natale, je vais fabriquer du vin de pêche pour le commercialiser. C'est mon rêve, je devrai acquérir les connaissances nécessaires concernant la sécurité alimentaire et les règlements relatifs au commerce formel. C'est mon futur dans quelques années ».*

Yến, 46 ans, habite dans la province de Nam Định, elle est vendeuse de rouleaux de papier toilette, mouchoirs papier, serviettes en papier. Depuis 5 ans, elle travaille dans ce métier. Ses lieux de travail sont les rues Cầu Giấy, Nghĩa Đô, Dịch Vọng, Nghĩa Tân, Mỹ Đình, Nguyễn Khánh Toàn. Ses travaux agricoles à la campagne ne sont pas suffisants pour assurer une vie correcte à sa famille. Alors, elle et son époux sont obligés d'aller à Hanoi pour gagner leur vie. Elle n'a pas besoin de disposer d'un capital pour exercer ses activités commerciales, car un « capitaliste » villageois lui confie ses marchandises. Elle ne doit pas non plus payer son loyer et ni ses charges, car ce « capitaliste » les prend en charge. La quantité des marchandises qu'elle vend sera proportionnelle à ses bénéfices. Elle a deux enfants, un fils qui a fini ses études et travaille, une fille qui est étudiante en troisième année. Ses bénéfices moyens sont de 80 000 dongs par jour (environ 3,2 euros). Ses bénéfices et ceux de son époux (il offre des services de moto-taxi) suffisent tout juste pour la vie quotidienne de la famille, surtout pour les études de sa fille, sinon ils devront demander un crédit à la banque. Son travail est dur pour elle parce qu'elle doit faire très souvent du vélo sous le soleil, mais ce travail est le meilleur choix possible dans sa situation. Elle souhaite avoir un stand fixe pour faire du commerce à l'avenir. Elle a dit : « *Je pensais que si ma fille terminait ses études et trouvait un travail à Hanoi, nous pourrions louer une petite maison pour habiter ensemble. Cette maison serait proche des lieux de forte densité de la population, donc je pourrais ouvrir un stand sur rue pour vendre les produits courants. C'est ce que je pensais, mais si c'est possible ou non, je ne sais pas* ».

Dans le cas de Yến ci-dessus, il s'agit seulement d'un souhait, d'un projet. En revanche, l'histoire de la vente de Bánh cuốn[140] par Madame Hoành (une célébrité à

[140] Le Bánh cuốn est très populaire au petit déjeuner à Hanoi. Ce plat est préparé à partir de farine de riz. Il est filtré à l'aide d'un écran de tissu qui repose sur un chaudron d'eau bouillante et qui est couvert d'une pièce mobile. Après quelques minutes, une baguette en bambou sert à enlever la couche de farine qui s'est formée. Il faut ensuite enrouler et garnir le tout d'oignons frits. Le Bánh cuốn est le meilleur lorsqu'il est

Hanoi) est une réalité et un succès. Madame Nguyễn Thị Hồng et son époux, Nguyễn Văn Hoành, sont tous deux nés en 1926, dans la commune de Thanh Trì - district de Hoàng Mai – Hanoi, où le plat traditionnel bien connu est le Bánh cuốn. Sa belle-mère l'a appris la recette du Bánh cuốn pour commercialiser cette spécialité traditionnelle. Au début, elle vendait des Bánh cuốn en tant que vendeuse ambulante. Chaque jour, elle déambulait à pied avec sa palanche de Bánh cuốn dans la rue Tô Hiến Thành de l'arrondissement Hai Bà Trưng. Pour servir ses clients, elle fournissait le Bánh cuốn, la sauce « nước mắm » et une tranche de jambon de porc, tous ces ingrédients reposants sur une feuille verte de bananier qui protège le panier plat qui les contient, et ses clients mangeaient sur le trottoir. Quand elle a eu plusieurs clients fidèles, elle a décidé de louer un stand dans la rue Tô Hiến Thành pour exercer plus facilement ses activités commerciales. Ensuite, elle a eu de plus en plus de clients, il lui a fallu quelques fois occuper le trottoir pour faire de la place aux clients. Elle et son époux ont décidé de trouver un nouvel endroit, plus grand, au n°66 de la rue Tô Hiến Thành - arrondissement de Hai Bà Trưng - et ils ont donné à leur restaurant le nom de « Bánh cuốn de Madame Hoành ». C'est à ce moment que la marque gastronomique « Bánh cuốn de madame Hoành » a été créée. Elle est de plus en plus connue et ses clients, nombreux. Au cours des années récentes, elle a ouvert 4 restaurants de plus qui sont proches du restaurant du n°66 de la rue Tô Hiến Thành, pour développer ses activités commerciales et pour répondre aux besoins de la clientèle. Maintenant, sa vie économique est aisée, elle a 10 enfants dont 9 travaillent dans des établissements publics, et le benjamin et sa femme hériteront du métier de la famille.

Photo 43: Le restaurant de « Bánh cuốn de madame Hoành » dans la rue Tô Hiến Thành

Source : Mai Linh (vivuhanoi.com)

mince, blanc et collant. Le plat est à servir chaud, accompagné de la sauce Nước mắm préparée, des tranches de jambon de porc vietnamien et quelques feuilles de coriandre.

Nous ne trouvons pas encore les possibilités de mobilité sociale descendante que nous appelions ***la capacité de la marginalisation totale*** des marchands ambulants même si les marchands ambulants qui relèvent de l'idéal-type du pilier-attentiste sont souvent victimes de répression. Effectivement, le « pilier-attentiste hanoïen » considère la répression comme une caractéristique de son métier, il n'abandonne donc pas « le jeu ».

La chasse - fuite est une partie intégrante du commerce ambulant

(Entretien de l'auteur avec vendeur des poissons ornementaux, son lieu d'activité est le bas-côté de la route Kim Nguu)

Enquêteur (E) : Il y a des difficultés concernant la chasse par les agents municipaux ?

Répondeur (R) : Non, si les policiers viennent pour me chasser, je fuirai. C'est normal.

E : Comment vous apercevez-vous qu'ils arrivent avant de fuir ?
R : Je suis ici, si j'observe que les vendeurs qui sont devant moi et après moi fuient, je fuis aussi. Il faut se regarder les uns les autres pour fuir.

E : Il y a des moments où vous êtes seul, comment faites-vous alors ?

R : À ce moment-là, les passants vont me signaler « eh, la police », et je fuirai. Par exemple : les policiers sont à côté du feu rouge, les passants avant crieront « les policiers !! », donc je fuis.

E : Les citadins sont bienveillants ?

R : Oui, mais quelquefois, il y a aussi eu un passant qui m'a trompé pour rigoler.

H : Est-ce que vous avez été arrêté par la police ?

R : Bien sûr, en général, environ tous les 2-3 mois, je suis attrapé une fois par les policiers.

H : À quelle catégorie de policiers avez-vous affaire ?

R : Des policiers de quartier.

E: Qu'est ce que vous faites à ce moment-là?

R : Je fais appel à leur bon cœur, si ce n'est pas possible, j'accepte une amende.

E : De combien d'argent devez-vous vous acquitter ?

R : Ça dépend, 150 000 dongs ou 200 000 dongs (de 6 à 8 euros environ)

E : Pourquoi les amendes sont-elles de 150 000 dongs, ou 200 000 dongs ?

E : Les policiers m'ont dit qu'au début une amende est normale, qu'ensuite elle

augmente parce que j'ai transgressé la réglementation plusieurs fois et qu'ils se rappellent mon visage.

R : Qu'est-ce que vous pensez des policiers ?

E : C'est leur travail, chaque personne, chaque métier, ils sont policiers, ils doivent donc assurer l'ordre urbain.

Il se pourrait qu'il sorte du commerce ambulant à cause de la répression, mais cela ne signifierait pas pour lui marginalisation totale ou exclusion sociale. Il pourra trouver un autre travail, et souvent dans le secteur agricole.

Đều, vendeur de « Tò he », travaille souvent dans les lieux proches d'un certain parc, du zoo, d'une école, des centres de loisirs. Il est très fatigué à cause de la répression exercée par les policiers et les agents municipaux. Il a dit : « *Je n'ai pas de lieu de travail. Je suis fatigué de la répression des policiers, des agents municipaux. Quelques fois, j'ai versé un pot-de-vin à un courtier, mais j'ai quand même été chassé. Si cette situation continue trop longtemps, je prévois d'économiser une somme pour rentrer à la maison. Dans mon village, il y a beaucoup de rizières et j'élèverai des porcs, des poulets et des poissons pour vivre* ».

Certains marchands ambulants sortent du commerce ambulant conformément à leurs plans. Ils arrêteront le commerce ambulant après la fin des études de leurs enfants ou reprendront le métier qu'ils exerçaient avant lorsque la crise économique aura pris fin, etc.

Madame Hồng, 46 ans, paysanne, habite dans la province de Nam Định. Elle a 3 enfants. Son fils aîné fait des études à l'école normale supérieure d'électricité, son deuxième enfant (sa fille aînée) fait des études à l'école normale supérieure de pédagogie, sa fille cadette a 6 ans. 50 jours après la mort de son époux, elle a dû partir à Hanoi pour travailler comme acheteuse ambulante. Chaque jour, elle déambule à vélo dans les rues Trung Kính, Trung Hòa, Trung Yên, Trần Duy Hưng de l'arrondissement de Cầu Giấy pour acheter des objets usagés à des citadins. Elle se rapproche également des ateliers de construction pour acheter des morceaux de fer, des cartons. Quelquefois, elle cherche aussi des objets usagés dans les décharges publiques. Pour gagner plus, elle fait également des services de ménage pour les familles ou les bureaux. Ses bénéfices sont de 4 000 000 dongs par mois (environ 160 euros). Quand même, cette somme ne suffit pas à subvenir aux frais des études de ses enfants. Elle est liée par un crédit d'étude concédé par

la banque. L'achat ambulant est un travail dur pour elle, car elle est toujours dehors, quelques fois elle a eu mal aux yeux à cause des poussières ou bien elle a eu un accident de la circulation. Cependant elle se maintient dans ce travail pour permettre à ses enfants de poursuivre leurs études. Elle a dit :

« *Mon travail est assez dur pour mon âge. Je me déplace environ 40-50 km par jour. Ici, l'air n'est pas pur comme dans mon village. Mon logement est moins cher, mais il y a beaucoup de personnes, c'est complexe. La nourriture n'a pas bon goût et sa qualité n'est pas assurée comme à la campagne. Je vais faire des efforts encore quelques années pour l'avenir de mes enfants. Après la fin de leurs études et quand mes enfants trouveront du travail, je vais rentrer à la maison pour planter le riz et faire le métier d'appoint de brodeuse* »

Đức, 25 ans, vendeur de café dans les rues Giải Phóng, Xã Đàn, Đê La Thành, Nguyễn Chí Thanh, Núi Trúc, Giảng Võ, Cát Linh, Tôn Đức Thắng, Nguyễn Lương Bằng, Chùa Bộc, le lac de Ba Mẫu. Il est né dans une famille de paysans du district de Nghĩa Hưng dans la province de Nam Định. Après le brevet du collège, il est allé à Ho Chi Minh-Ville pour travailler comme un assistant de maçon pendant 2 ans. Ensuite, il a travaillé dans un atelier mécanique pendant un an et demi. Puis il est rentré à la maison et il est allé dans la province de Hòa Bình pour apprendre à conduire. Il aimait le métier de chauffeur depuis longtemps, mais il faut attendre l'âge de 21 ans pour avoir le droit de s'inscrire à cette formation. Il est venu à Hanoi en 2010 et a travaillé comme conducteur de camion pour transporter les matériaux de construction. Après 2 ans, il a dû arrêter son travail à cause de la crise économique dans le domaine de la construction au Vietnam. Il a décidé de vendre du café, c'est le métier qu'il a appris lorsqu'il a été à Ho Chi Minh-Ville. Maintenant, il commande du café dans la province de Đắc Lắc (au Sud du Vietnam), on lui fait venir les cafés par les bus. Du fait que la vente ambulante de café est la nouvelle mode à Hanoi, il vend bien. Il a environ 30 clients fidèles qui sont des fonctionnaires et des agents de magasins sur rues. Ses revenus sont de 7 000 000 dongs par mois (environ 280 euros). Ces revenus sont équivalents aux revenus de son métier précédent de conducteur de camions, mais il préfère son travail actuel, car il a de l'autonomie. Cependant, à la date de l'enquête, il percevait toujours que son métier était chauffeur et il attendait une occasion de reprendre ce métier. S'il trouve un meilleur travail en tant que chauffeur, il arrêtera la vente ambulante de café.

« Je préfèrerais travailler dans une entreprise formelle, le salaire est peut-être moins élevé, mais il est stable et il y a la sécurité sociale. La vente ambulante ne fonctionne pas quand il pleut ou quand il fait très soleil ni le week-end, mes clients diminuent aussi. Cette vente ambulante de café est temporaire tant que je n'ai pas trouvé un bon travail ».

5. Quel est le modèle de gestion adéquat pour les marchands ambulants ?

Le rôle du commerce ambulant dans le développement économique et social est reconnu par les experts et la municipalité. Il importe donc de trouver un modèle de gestion efficace pour développer les avantages et limiter les inconvénients du commerce ambulant. À travers les résultats des entretiens approfondis, nous avons constasté que les marchands ambulants souhaitaient aussi trouver une bonne solution pour la municipalité et pour leur travail. Certaines marchandes ambulantes ont suggéré quelques solutions concernant les impôts, les lieux de travail. Elles ont aussi émis quelques observations concernant les pratiques de répression des agents municipaux et des policiers.

« *Je sais qu'il est interdit de faire le commerce ambulant sur le trottoir et la chaussée, mais notre bénéfice est maigre, si on ne transgresse pas, comme ça, on aura faim. Sans travail, sans rizière, nous devons subir cette vie. Je souhaite seulement que l'État décide d'une politique relative au paiement de l'impôt, pour que le peuple soit autorisé à faire du commerce ambulant, sans souci de fuir* »

(Vendeuse des fruits, 36 ans, district de Thanh Oai - Hanoi)

« *D'après moi, la municipalité devrait avoir les règlements comme l'aménagement de places sur les trottoirs, par exemple, si la longueur de trottoir est de 3 m, alors on pourrait réserver 2 m pour nous, nous exercerions alors nos activités commerciales dans cet espace limité ou on pourrait mettre à disposition des rues où le commerce ambulant serait autorisé* »

(Vendeuse des plantes ornementales, province de Hưng Yên)

« *Plusieurs agents s'appuient sur le droit pour nous réprimer très durement. Nous devons vivre, un peuple riche rend le pays fort, pour les travailleurs cela veut dire labeur, quelquefois il faut leur faire quelques concessions. S'ils nous répriment très durement (jusqu'au bout), nous ne pourrons pas nous débrouiller. Alors, comment vivrons-nous ?* »

(Vendeuse d'objets en céramique, 42 ans, province de Vĩnh Phúc)

À Hanoi, il n'y a pas encore de modèle de gestion des marchands ambulants, mais à Ho Chi Minh-Ville (la plus grande ville du Vietnam), il y a eu un modèle d'essai sur la gestion des marchands ambulants. En effet, au début de l'année 2016, pour résoudre les problèmes concernant les marchands ambulants, les pouvoirs municipaux de l'arrondissement n°1 de Ho Chi Minh-Ville ont réalisé un modèle d'essai intitulé « Les zones de gastronomie fonctionnent d'après les horaires spécifiés ».

Un modèle d'essai de gestion des marchands ambulants « Les zones de gastronomie fonctionnent d'après les horaires spécifiés » à Ho Chi Minh-Ville.

Les vendeuses/vendeurs ambulants de plats préparés se sont réunis dans l'espace qui se situe dans la rue Nguyễn Văn Chiêm et le parc Cảng Bạch Đằng. Du fait que le nombre des marchandes ambulantes est élevé, seules les vendeuses ambulantes issues de la population locale (c'est-à-dire celles qui ont un livret de famille dans l'arrondissement n°1) peuvent participer à ce modèle - en particulier, on favorise les vendeuses qui ont des difficultés économiques. Les autres marchandes ambulantes qui viennent d'autres arrondissements ne peuvent pas y participer. Les horaires de commerce dans cette zone gastronomique sont le matin de 6 à 8 heures et de 11 à 13 heures. Les vendeuses ambulantes qui participent à ce modèle sont formées et ont des connaissances relatives à la sécurité alimentaire, au traitement des ordures, et elles ont des compétences en communication. Leur participation est gratuite pour elles. Par contre, elles sont obligées de fixer les prix de leurs produits avant ouverture de leur stand et ne sont autorisées à exercer leur travail que dans le temps et l'espace fixé par les pouvoirs publics. Aux autres moments de la journée, les agents municipaux les réprimendent sévèrement dans le but de mettre fin à l'occupation des trottoirs et de la chaussée, afin d'assurer la circulation et le maintien de la beauté du paysage urbain.

Les autorités municipales de l'arrondissement n°1 ont souvent exercé une répression sévère à l'égard des marchands ambulants. En conséquence, les marchands ambulants ont accueilli favorablement les informations qu'ils ont eues sur ce modèle d'essai et ils en attendent des résultats positifs pour leur travail. Cependant, plusieurs vendeuses ont fait part de leurs soucis.

« *Je sais, je fais la vente ambulante, c'est transgresser des lois, cela gêne la circulation et touche à la beauté de la ville. Mais, ma famille est pauvre, si je ne vends*

pas, il y aura pas d'argent pour les études de mes enfants. Je sais que les autorités d'arrondissement nous permettent de vendre dans la rue Nguyễn Văn Chiêm et le parc Cảng Bạch Đằng, mais je travaille bien ici, je ne peux pas aller là-bas pour vendre » a dit Lê Thị Hoa, vendeuse de Salade de feuilles de riz (en vietnamien : « bánh tráng trộn ») dans la rue Phạm Ngọc Thạch de l'arrondissement n°1.

De plus, pour les vendeuses ambulantes, un souci supplémentaire est l'horaire autorisé pour le commerce (de 6 à 8 heures et de 11 à 13 heures), elles ne peuvent donc vendre qu'aux ouvriers et aux étudiants à l'intérieur de cette zone d'essai, à l'occasion des petits déjeuners et des déjeuners. Il résulte de ces horaires contraignants que les vendeuses ambulantes se trouvent en pause forcée le reste du temps. Peut-être sortent-elles en cachette du périmètre prescrit pour vendre furtivement dans les autres zones.

« *Je vends ici, j'ai un nombre stable des clients fidèles. Si je vais dans les nouveaux lieux, où de surcroît les horaires de commerce sont courts, j'ai peur qu'il y ait peu de clients. J'espère que les autorités d'arrondissement nous permettront de prolonger les plages horaires et que nous pourrons vendre dans l'après-midi et le soir quand il y a le plus d'habitants, de voyageurs et de promeneurs* » a affirmé Madame Lại Thị Mỹ, vendeuse ambulante dans la rue Phạm Ngũ Lão.

En outre, certains marchands ont montré que la plupart des marchands ambulants sont des migrants. Il faut donc s'en occuper aussi à ce titre. La caractéristique du commerce ambulant est la mobilité dans plusieurs rues, les services des marchands ambulants sont rapides et pratiques pour les clients dans leurs trajets de circulation. Il s'ensuit que la concentration provoquera des difficultés pour les vendeuses et leurs clients.

(Resumé d'après les articles de Phước Tuần et Khắc Thành du Jounal électronique news.zing.vn, 2016)

En ce qui concerne ce modèle d'essai des autorités de Ho Chi Minh-Ville, certains experts en urbanisme sont parvenus aux conclusions suivantes : le commerce ambulant dans la rue n'est en rien un mal, et au contraire renforce l'identité de l'urbain. L'important est de savoir comment l'organiser. L'architecte Ngô Viết Nam Sơn a promu l'idée que l'on pouvait classer les rues et les routes en trois catégories. Premièrement, les rues où il serait interdit de pratiquer le commerce ambulant seraient des rues ayant un rôle important dans

le domaine politique et culturel. La deuxième catégorie searit les rues où le commerce ambulant serait autorisé, mais dans certaines limites. On pourrait imaginer limiter les zones de commerce par des lignes de couleur peintes sur les trottoirs. Il faudrait donner les horaires d'ouverture, les positions réservées à la transaction, les positions réservées aux véhicules. Les marchands payeraient alors leur place, s'ils ont besoin de 2 ou 3 places, ils devraient payer pour 2 ou 3 places contiguës. Comme les marchands ambulants sont pauvres, le prix de location des places serait faible parce qu'ils ne serviraient qu'à payer des activités de gestion. La troisième catégorie serait les trottoirs des rues piétonnières, où serait autorisé le commerce ambulant, et où les lignes peintes ne seraient pas nécessaires (Quỳnh Như, 2016).

Retournons à Hanoi : en 2007, le Bulletin de marché et de développement de l'Institut central de Gestion économique (CIEM) a rendu compte de discussion entre experts et gestionnaires sur la gestion du commerce ambulant à Hanoi. Les options remarquables suivantes ont été mises en évidence :

- La mise à disposition de zones réservées au commerce ambulant entraînerait sa disparition, car de par sa nature même, il est incompatible avec le confinement à l'intérieur d'un lieu aux limites définies appelé marché ; le commerce ambulant repose intrinsèquement sur la mobilité, il ne se laisse pas fixer dans l'espace. Les règlements prescrivant des lieux fixes ne sont pas adaptés aux besoins des marchands ambulants pas plus qu'à ceux de leurs clients (Trần Lê, journaliste de Vietnam Economic Times).
- En ce qui concerne les marchands ambulants qui exercent souvent dans un secteur donné, on pourrait leur demander de s'enregistrer au registre du commerce et leur fournir une carte de commerçant. Grâce à cela, on pourrait gérer les marchands ambulants. En plus, il faudrait décider quelles rues sont autorisées au commerce ambulant. Il faudrait demander aux marchands ambulants de respecter les dispositions concernant la sécurité alimentaire et la circulation. Les marchands ambulants peuvent demander à la municipalité de les aider quant au type de véhicule servant à transporter des marchandises afin d'être en accord avec la beauté de la ville (Lưu Tất Thắng, le président adjoint du Comité municipal d'arrondissement de Thanh Xuân).
- La mise sur pied d'une association des marchands ambulants n'a pas pu être réalisée dans le passé parce que la loi ne reconnaissait pas le commerce ambulant

comme un commerce légal. Cependant, depuis le 16/3/2007, le gouvernement vietnamien a promulgué le Décret n°39/2007/NĐ-CP dont les marchands ambulants sont l'objet. En vertu de ce Décret, le commerce ambulant n'est pas une activité commerciale illégale et il est possible de créer une association de marchands ambulants (Hồ Quốc Khánh, chef de bureau de gestion de commerce, Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi).

Du fait des caractéristiques des rues et de la grande diversité du commerce de rue au Vietnam, et avec les leçons tirées des expériences des autres pays, le Vietnam peut mettre en œuvre des solutions qui lui soient propres, par exemple l'intégration du commerce ambulant dans la planification du développement urbain (Paule Moustier, experte du marché alimentaire, CIRAD).

Récemment, en 2013, sur la base des résultats de recherches effectuées sur les vendeurs ambulants de légumes et des fruits dans 3 arrondissements et 1 district de Hanoi, l'Institut de recherche des légumes et des fruits du Vietnam a proposé à la municipalité de réviser le plan d'urbanisme de chaque quartier/commune pour déterminer le marché temporaire où les marchands ambulants seront autorisés à exercer leurs activités commerciales. Cet Institut a également proposé la réalisation rigoureuse de la Décision n°46/2009/QĐ-UBND, concernant le rôle des autorités et des habitants locaux dans la gestion du marché temporaire pour assurer la circulation, l'environnement et la beauté urbaine. En enfin, il a proposé des solutions de formation pour améliorer les connaissances des marchands ambulants.

Au mois août 2014, une organisation non gouvernementale - l'Institut du développement de la santé communautaire Lumière (en vietnamien : Viện phát triển sức khoẻ cộng đồng Ánh sáng) et l'Union des femmes vietnamiennes de Hanoi ont initié le projet « STONES – modèle du soutien aux migrants que sont les vendeuses/vendeurs ambulants et acheteuses/acheteurs ambulants à Hanoi ». Ce projet, qui est financé par Oxfam, sera réalisé jusqu'à décembre 2016 dans la limite géographique de deux quartiers : Chương Dương (dans l'arrondissement de Hoàn Kiếm) et Trung Văn (dans l'arrondissement de Nam Từ Liêm). L'objectif de ce projet est d'améliorer les connaissances de ces migrants sur leurs droits concernant la sécurité sociale, le travail, le logement et la santé.

En conséquence, on peut affirmer qu'au Vietnam actuellement, des propositions et des modèles de gestion relatifs au commerce ambulant sont peu à peu mis en pratique.

Même s'il n'y a pas encore de résultats, ce sont des signes encourageants qui annoncent des solutions efficaces aux problèmes que pose le commerce ambulant. Dans le cas de Hanoi, il faut comprendre que les politiques régissant le commerce ambulant auront des répercussions non seulement pour les Hanoiens et la situation économique et sociale de Hanoi, mais aussi, bien au-delà, extra-muros, car la plupart des marchands ambulants sont provinciaux.

Conclusion du chapitre six

Le commerce ambulant est une activité légale mais les textes juridiques et les règlements relatifs à sa gestion à Hanoi ne sont pas respectés. Les marchands ne bénéficient pas des avantages prévus pour eux. Ils subissent toujours la répression des policiers ou des agents municipaux, voire les préjugés sociaux.

Les possibilités d'ascension ou de marginalisation dans ce secteur sont faibles. La plupart des marchands ambulants souhaitent et ont la capacité de garder leur niveau d'activité.

On commence à entrevoir des modèles de gestion du commerce ambulant et des plans de soutien aux marchands ambulants au Vietnam. Même s'ils sont controversés, des signes positifs semblent néanmoins émerger pour trouver des solutions efficaces aux problèmes que pose ce métier.

CONCLUSION

LE COMMERCE AMBULANT : UNE ÉCONOMIE POPULAIRE

Cette thèse a trouvé son origine dans l'absence de connaissances suffisantes du commerce ambulant à Hanoi au Vietnam et s'est attachée, dans une perspective sociologique, à exposer de façon relativement complète l'histoire des marchands ambulants de cette ville en pleine transformation. De plus, leur profil sociodémographique, les raisons de leur participation à ce type d'activités, leurs pratiques quotidiennes et leurs perspectives dans ce métier ont été mises en lumière. Grâce à l'histoire des marchands ambulants, les caractéristiques du commerce ambulant ont ainsi pu être exposées en mettant ses caractéristiques dans le présent en perspective avec son passé et en le comparant au reste du secteur informel.

Cet objectif de connaissances sur un monde social mal connu s'est organisé autour de la question de recherche suivante : « *Qu'est-ce qui pousse les individus à s'insérer dans le commerce ambulant urbain et à s'y maintenir dans le contexte contemporain à Hanoi ?* » et vers une application de la méthode mixte, associant méthode quantitative et méthode qualitative. Les résultats obtenus nous permettent de formuler quelques réflexions importantes sur le commerce ambulant et ses acteurs dans la capitale du Vietnam qui compte parmi les plus anciennes capitales d'Asie du Sud-Est. Nous les présenterons sous la forme d'un schéma et de sept points énoncés et développés ci-dessous.

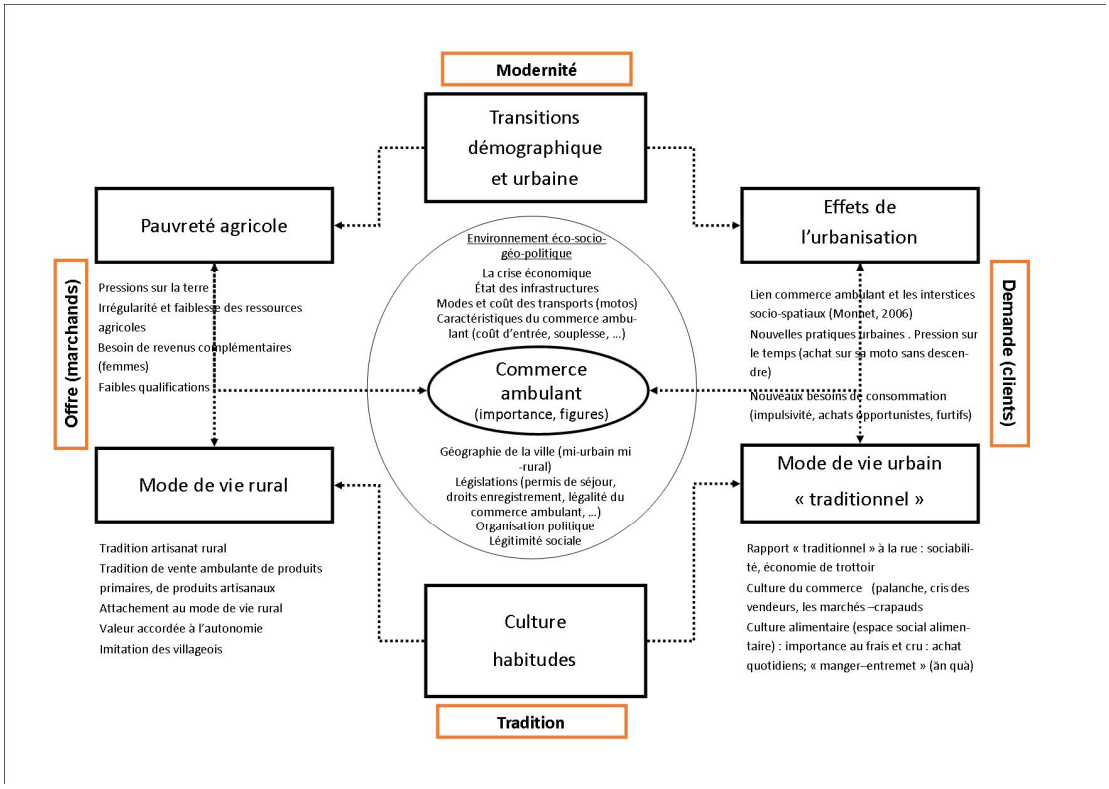
1. Le schéma du commerce ambulant[141]

Pour comprendre le commerce ambulant à Hanoi, il faut à la fois prendre en compte les effets d'offre (les marchands) et les effets de demande (les clients). Des deux côtés, il y a à la fois des dimensions « traditionnelles » (culture, habitudes) et des dimensions « modernes » (urbanisation et transition rurale).

Par ailleurs, l'importance et les formes du commerce ambulant dépendent de l'environnement économique, sociologique, politique et géographique qui conditionne les « tactiques » des marchands ambulants.

[141] Je remercie Jean-Michel Wachsberger pour son apport sans lequel ce graphique n'aurait pas été possible.

Graphique 21: Modélisation du commerce ambulant à Hanoi



2. Les sept points du commerce ambulant à Hanoi

2.1. Le commerce ambulant, un héritage du commerce ancien.

Le commerce ambulant existe au moins depuis le XVIIe siècle (c'est-à-dire la période féodale) dans une économie agricole et un régime autarcique. C'est pourquoi le commerce ambulant a d'abord été considéré comme un type primitif d'économie, avant de faire partie du système commercial à Thăng Long où, en effet, il existait des marchés et des marchands ambulants. À l'époque de la colonisation française et de la guerre franco-vietnamienne, le commerce ambulant s'est plus développé que pendant la période féodale, car le mépris pour les activités commerciales avait disparu des mentalités et que ce type de commerce répondait aux besoins des populations vietnamiennes, en grande partie pauvres sous la domination du colonialisme. Pendant la période d'indépendance, de 1954 à 1986, le nombre des marchands ambulants a diminué en raison du contexte d'économie planifiée et

centralisée ; en effet, le commerce ambulant ne subsistait que sur le marché illégal. Pourtant, il a eu pour rôle de répondre aux besoins de la vie quotidienne lorsque la production (dans le secteur planifié) du Vietnam n'y arrivait pas. À partir de la période « Đổi mới » (1986) - Renouveau et Ouverture, le commerce ambulant s'est beaucoup développé, surtout sous l'influence de l'urbanisation et de la métropolisation.

2.2. L'urbanisation, la métropolisation et les habitudes de vie urbaine sont aujourd'hui devenues des conditions propices au commerce ambulant.

L'urbanisation a eu un impact sur les terres agricoles, les activités agricoles ne procurant pas des revenus suffisants à ceux qui les cultivent. En conséquence, les paysans ont été obligés de trouver des sources complémentaires de revenus ou de changer de métier. Et le commerce ambulant est un métier qu'un certain nombre de paysans ont choisi parce qu'il ne demande ni des compétences particulières, ni beaucoup de capitaux, et surtout, qu'il laisse beaucoup d'autonomie dans le travail.

Le processus actuel de métropolisation multiplie les interstices socio-spatiaux où les marchands ambulants peuvent « se nicher » et se trouver des clients dans un contexte d'une activité légale, mais d'une pratique « clandestine ».

Les habitudes de vie des citadins comme celles de manger dans la rue, d'aimer les produits frais et crus, d'aimer la praticité dans l'achat sont aussi des conditions propices à l'existence du commerce ambulant urbain.

2.3. Le profil de paysan-marchand ambulant est populaire dans le commerce ambulant.

La plupart des marchandes ambulantes sont des femmes qui participent également à des activités agricoles à la campagne, même si le niveau de ces activités est différent. Elles sont d'âge mûr et ont un niveau d'étude peu élevé. Elles ont choisi le commerce ambulant parce que ce métier les a aidées à améliorer leurs revenus et à maintenir leurs activités agricoles, voire à assumer leurs responsabilités familiales et communales au village. En conséquence, on peut les appeler « paysannes-marchandes ambulantes ».

2.4. La mobilité des marchands ambulants est un calcul.

La mobilité est dans la nature du commerce ambulant. C'est un point fort quand elle augmente la praticité pour les clients, mais c'est un point faible quand elle fait diminuer la confiance des clients (par rapport au commerce fixe).

La mobilité est également la raison pour laquelle les autorités municipales n'ont pas jusqu'à présent trouver de bonne solution adéquate pour gérer le commerce ambulant de manière pleinement satisfaisante.

Nos résultats de recherche ont montré que la mobilité des marchands ambulants est soigneusement pensée en fonction de la recherche de clients, la limite géographique (le marchand a son secteur d'activité) et de la légitimité sociale. Nous avons montré qu'on rencontre trois types-idéaux de mobilité :

- La mobilité s'effectue en permanence dans un ou plusieurs trajets donnés pour trouver les clients. On a appelé le marchand de ce type de mobilité : le « prudent ».

- La mobilité s'effectue dans un trajet donné sur lequel le marchand a des clients fidèles. On a appelé le marchand de ce type de mobilité : le « livreur ».

- La mobilité alternative: le marchand ambulant ne se déplace pas souvent, il a toujours un ou plusieurs lieux fixes (temporaires) où exercer son travail. On a appelé le marchand de ce type de mobilité : l'« attentiste-pilier».

2.5. Le commerce ambulant a des spécificités par rapport aux autres métiers du secteur informel.

Au Vietnam, le commerce ambulant est le type de métier du secteur informel que l'on rencontre le plus facilement, tant on croise ses représentants populaires tous les jours dans les rues. À l'évidence, le commerce ambulant se distingue des autres métiers du secteur informel par la mobilité spatiale de l'action commerciale qui lui est propre. De plus, notre recherche a montré qu'il y a des différences significatives du point de vue statistique entre les individus actifs dans le commerce ambulant et ceux des autres métiers du secteur informel. En général, si l'on compare les deux composantes du secteur informel (le commerce ambulant d'une part et tous les autres métiers du secteur informel d'autre part), on voit que le commerce ambulant est constitué d'activités de subsistance, aux performances économiques médiocres et sans perspective d'accumulation. En effet, le commerce ambulant est réservé aux individus les moins qualifiés. En revanche, la seconde

composante (soit les autres métiers du secteur informel) regroupe des entrepreneurs capables de réaliser des bénéfices substantiels, exerçant dans ce secteur plus par satisfaction que par nécessité. Pour aller dans le détail, ces deux composantes se distinguent clairement en fonction des caractéristiques suivantes :

- *Le sexe* : Le pourcentage de femmes dans le commerce ambulant est plus élevé que dans les autres métiers.
- *Les raisons qui poussent les individus à s'insérer dans ce travail :* Concernant l'agriculture, le manque de terres et l'inefficacité des activités agricoles sont plus fréquemment invoqués dans le commerce ambulant que dans les autres métiers.
- *Les investissements initiaux :* les investissements initiaux dans le commerce ambulant sont moins élevés que dans les autres métiers.
- *Les fournisseurs :* le pourcentage de paysans qui sont fournisseurs du commerce ambulant est plus élevé que dans les autres métiers
- *La provenance des produits proposés à la vente :* le taux de produits achetés pour la revente dans le commerce ambulant est plus élevé que dans les autres métiers.

2.6. Le commerce ambulant est une activité légale à laquelle une population importante participe. Cependant, cette activité échappe à la gestion et à la protection sociale de la municipalité.

Le commerce ambulant a été reconnu par le gouvernement comme activité légale d'après le Décret numéro 39/2007/NĐ-CP du 16/3/2007 du Gouvernement vietnamien pour *« les activités commerciales qui sont effectuées de façon indépendante et fréquente, et qui n'ont pas besoin d'être enregistrées au commerce »*. Il a un rôle important dans la création de travail, l'amélioration des revenus et la subsistance, surtout dans le contexte de la transition et l'urbanisation forte au Vietnam. Il a attiré une population considérable qui y participe. En effet, notre estimation statistique a montré qu'il y a 57 118 marchands hanoïens et, si le nombre des marchands provinciaux reste estimatif, selon notre enquête de terrain dans les deux arrondissements Cầu Giấy et Hai Bà Trưng, on peut évaluer le taux des marchands hanoïens environ au tiers du taux des marchands provinciaux (55 marchands interrogés au hasard : 14 marchands sont hanoïens ; 41 marchands sont

provinciaux). Sur cette base, le nombre des marchands ambulants à Hanoi sera plus nombreux.

Même s'il y a des textes juridiques relatifs à la gestion du commerce ambulant à Hanoi, ceux-ci ne sont pas respectés. Les autorités locales portent une grande responsabilité en la matière. Elles n'ont ainsi toujours pas constitué de listes des marchands ambulants, ni aménagé de lieux de commerce pour les marchands ambulants, ni animé des activités de formation, de diffusion les connaissances, soit des compétences nécessaires pour l'exercice du commerce ambulant pourtant qui sont prescrites par les dispositions juridiques existantes. Il n'y a pas non plus de protection sociale pour les marchands ambulants. Il s'ensuit que les marchands ambulants subissent un désavantage dans la société car ils n'ont pas bénéficié des avantages que prévoyaient pour eux les règlements administratifs. Par contre, ils subissent toujours la répression des policiers ou des agents municipaux, voire les préjugés sociaux.

2.7. Le nombre des marchands ambulants aura tendance à diminuer.

Nos résultats de recherche ont montré que la plupart des marchands ambulants sont d'âge mûr. Le nombre de jeunes marchands ambulants est peu élevé et la plupart d'entre eux considèrent toujours le commerce ambulant comme un travail temporaire. Les marchands ambulants souhaitent par ailleurs toujours que leurs enfants choisissent un autre métier. De plus, les préjugés sociaux sur l'infériorité du commerce ambulant perdurent dans la société, et la répression est fréquente. Ensuite, grâce aux politiques ouvertes, aux politiques concernant l'industrialisation et la modernisation, il y a eu création de plusieurs nouvelles entreprises et usines, et les jeunes préfèrent être ouvriers que marchands ambulants.

Nous pensons qu'une remarque formulée par le professeur singapourien de sociologie, Chua Beng Huat, après ses observations sur les marchands ambulants à Hanoi, est particulièrement juste : « *Un jour, cette ville devra louer des marchands ambulants pour reconstruire l'histoire* ».

Au vu des résultats de notre recherche, nous voudrions proposer, en guise de conclusion sous forme d'une ouverture sur ce que pourrait être l'avenir du commerce ambulant au Vietnam, quelques recommandations à ce sujet. Celles-ci s'organisent autour de trois axes.

(1) *L'adoption d'un nouveau terme*. Nous pensons que l'on peut appeler le commerce ambulant « commerce populaire »/ « économie populaire » du fait que c'est un secteur économique dont pratiquement tout individu peut contribuer à la structuration et où l'on peut se former au travail soi-même. Au Vietnam, il n'y a pas d'autre modèle économique qui ait autant cette capacité.

(2) *La création d'une Association des marchands ambulants au Vietnam*. Nous sommes partisans de la constitution d'associations de marchands ambulants au Vietnam, parce que le commerce ambulant est une activité légale, qu'un grand nombre des personnes y participe, qu'il existe des problèmes concernant le commerce ambulant et que les autorités municipales ne leur ont pas encore trouvé de solutions. Les marchands ambulants sont donc en situation d'injustice et, en réalité, ils souhaitent eux-mêmes changer leur situation actuelle sur le plan politique.

L'organisation d'associations permettra aux marchands ambulants de participer au processus d'élaboration et de mise en application des politiques publiques. Cela est aussi une nécessité qui contribuera à prouver la réalité de la démocratie au Vietnam, un pays qu'un seul Parti communiste dirige avec le but suprême de servir le peuple, de tout son cœur pour le peuple. C'est pourquoi, toutes les grandes options, toutes les politiques du Parti et de l'État doivent toujours suivre une devise : « Le peuple sait, le peuple discute, le peuple fait, le peuple contrôle »[142].

De plus, l'existence d'une association des marchands ambulants au Vietnam permettra d'établir plus facilement des coopérations avec des organisations internationales concernant le commerce ambulant, comme le StreetNet International - une alliance de vendeurs de rue, par exemple pour promouvoir l'échange de l'information et des idées ainsi que les stratégies concernant l'organisation pratique et la défense des intérêts des marchands ambulants.

(3) *Développer les recherches sur le commerce ambulant.* Bien qu'elle ait fourni des connaissances nouvelles sur le commerce ambulant à Hanoi, cette thèse n'a pas épuisé toutes les questions posées par ce type d'activités au Vietnam. C'est aussi pourquoi nous considérons nécessaires que, à l'avenir, des réponses précises soient apportées aux questions :

[142] En vietnamien: "Dân biết, dân bàn, dân làm, dân kiểm tra"

* Étant donné que la plupart des marchandes ambulantes sont des femmes, faut-il établir un lien avec le niveau de l'éducation et plus généralement avec la condition féminine ?

* Quelles sont les expériences internationales dans la régulation du commerce ambulant ? Quels modèles le Vietnam peut-il appliquer ?

* Étant donné qu'il existe certains des marchands ambulants qui n'ont pas besoin de capital pour leurs activités commerciales, quelle est la stratégie des « capitalistes » qui fournissent les marchandises aux individus pour faire de la vente ambulante à Hanoi ?

* Quelles sont les opinions des autorités municipales, des policiers concernant les différents niveaux d'amendes administratives pour les marchands ambulants ?

Ces questions dessinent le cadre général d'un agenda de recherches qui pourront contribuer à approfondir la connaissance du commerce ambulant entendu comme commerce populaire dans un Vietnam en pleine transformation.

BIBLIOGRAPHIE

Abrami R., 1997, Kinh tế nông thôn - một số ghi nhận về những mối quan hệ xã hội và nghiên cứu xã hội học về những người lao động và buôn bán rong tại Hà Nội, *Tạp chí Xã hội học*, số 4 (60), 1997 (Économie rurale - quelques connaissances de relation sociale et recherche sociologique des travailleurs et vendeurs ambulants au Hanoi, *Revue de sociologie*, numéro 4 (60), 1997)

Assemblée nationale, 2000, *Pháp lệnh về Thủ đô Hà Nội*, Số 29/2000/PL-UBTVQH10 (*Ordonnance sur la capitale de Hanoi*. Numéro 29/2000/PL-UBTVQH10).

Assemblée nationale, 2003, *Luật đất đai*, số 13/2003/QH11 (*Lois sur la propriété foncière*, numéro 13/2003/QH11).

Assemblée nationale, 2005, *Luật thương mại*, số 36/2005/QH11 (*Droit du commerce*, numéro 36/2005/QH11).

Assemblée nationale, 2006, *Luật cư trú*, số 81/2006/QH11 (*Droit de résidence*, numéro 81/2006/QH11).

Assemblée nationale, 2008**,** *Điều chỉnh địa giới hành chính thành phố Hà Nội và một số tỉnh có liên quan*, Số 15/2008/NQ-QH12 (*Ajustements des limites administratives de Hanoi et quelques provinces concernées*, numéro 15/2008/NQ-QH12).

Assemblée nationale, 2008, *Luật giao thông đường bộ*, số 23/2008/QH12 (*Droit de la circulation routière*, numéro 23/2008/QH12).

Assemblée nationale, 2010, *Luật an toàn thực phẩm,* số 55/2010/QH12 (*Droit de la sécurité alimentaire*, numéro 55/2010/QH12).

Bảo Hân (Vietnamnet), 2012, *Hà Nội : Hoang tàn chợ đầu mối (Hanoi : la ruine des marchés en gros),* http://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/vef/80847/ha-noi-hoang-tan-cho-dau-moi.html, accédé le 18/10/2015.

Baron S., 1751, *Description du royaume de Tonquin, dans l'Histoire générale des Voyages publiée par l'abbé Prévost (t.XXXIII p.249-339),* traduit de l'Anglais par H. Deseille, Impr. d'Extrême-Orient, Hanoi-Haiphong.

Bertaux D., 2010, *L'enquête et ses méthodes. Le récit de vie*, Armand Colin pour la 3e édition.

BIT (Bureau international du Travail), 2013, *Économie informelle et travail décent : Guide de ressources sur les politiques, soutenir les transitions vers la formalité,* http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_234958.pdf, accédé le 3 octobre 2015.

Brocheux P., 2009, *Une histoire économique du Viet Nam (1850-2007). La palanche et le camion*, Paris : Les Indes savantes.

Bruneteaux P., Lanzarini C., 1998, "Les entretiens informels", Reveue *Sociétés Contemporaines*, numéro°30 (p.157-180).

Cabral Gomes M de F., Réginene C., 2007, *Vendeurs ambulants à Rio de Janeiro: expériences citadines et défis des pratiques urbaines*. http://cybergeo.revues.org/4870, accédé le 13 octobre 2011.

Cao Văn Đức, 2010, Đôi quang gánh : Một biểu tượng văn hóa Việt, *Tạp chí Văn hóa nghệ thuật*, số 307, tháng 1-2010, Hà Nội (La palanche : Un symbole de la culture vietnamienne, *Revue de culture et d'art*, numéro 307, janvier 2010, Hanoi.)

Castiglioni F., Cusset J-M., Gubry P., Nguyên Thi Thiêng, Pham Thuy Huong, 2006, *La ville vietnamienne en transition*, Éditions Karthala, IMV, PADDI.

Cling J-P., Lagrée S., Razafindrakoto M., Roubaud F., 2012a, Un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées. *L'économie informelle dans les pays en développement*, AFD (Agence Française de Développement).

Cling J-P., Nguyễn Thị Thu Huyền, Nguyễn Hữu Chí, Phan T. Ngọc Trâm, Razafindrakoto M. and Roubaud F. 2010, *The Informal Sector in Vietnam: A focus on Hanoi and Ho Chi Minh City*, Editions The Gioi, Hanoi.

Cling J-P., Razafindrakoto M., Roubaud F., 2009, *Marché du travail, secteur informel et conditions de vie des ménages au Vietnam*. http://www.tamdaoconf.com/tamdao/wp-content/uploads/downloads/2010/08/Tam-Dao-2009-VN-SP4-Cling-Razafindrakoto-Roubaud.pdf, accédé le 22 septembre 2014.

Cling J-P., Razafindrakoto M., Roubaud F., 2012b. Économie informelle, crise et politiques publiques au Vietnam. *L'économie informelle dans les pays en développement*, AFD (Agence Française de Développement).

Comité Populaire de Hanoi, 2005, *Quy định về bồi thường, hỗ trợ, tái định cư, thực hiện Nghị định 197/2004/NĐ-CP ngày 3 tháng 12 năm 2004 của Chính phủ khi nhà nước thu hồi đất trên địa bàn thành phố Hà Nội*, số 26/2005/QĐ-UBND (*Règlements de compensation, assistance, relogement suite au Décret numéro 197/2004/NĐ-CP du Gouvernement du 3 décembre 2004 dans la ville de Hanoi*, numéro 26/2005/QĐ-UBND).

Comité populaire de Hanoi, 2008a, *Phê duyệt danh mục các tuyến phố không được kinh doanh buôn bán trên hè phố*, số 2064/QĐ-UBND (*Liste officielle des rues où les activités commerciales sur les trottoirs ne sont pas autorisées*, numéro 2064/QĐ-UBND).

Comité populaire de Hanoi, 2008b, *Quy định về quản lý và sử dụng hè phố, lòng đường trên địa bàn thành phố Hà Nội,* số 20/2008/QĐ-UBND *(Règlements de gestion et d'utilisation des trottoirs et des chaussées à Hanoi*, numéro 20/2008/QĐ-UBND).

Comité populaire de Hanoi, 2008c, *Quy định về quản lý hoạt động bán hàng rong trên địa bàn Thành phố Hà Nội*, số 02/2008/QĐ-UBND *(Règlements sur la gestion des activités du commerce ambulant à Hanoi,* numéro 02/2008/QĐ-UBND).

Comité populaire de Hanoi, 2008d, *Kế hoạch triển khai thực hiện quyết định số 02/2008/QĐ-UBND ngày 09/1/2008 của UBND Thành phố quy định về quản lý hoạt động bán hàng rong trên địa bàn Thành phố Hà Nội*, số 51/KH-UBND (*Plan pour réaliser la Décision numéro 02/2008/QĐ-UBND du 09/01/2008 du Comité populaire de Hanoi sur Règlements sur la gestion des activités du commerce ambulant à Hanoi***,** numéro 51/KH-UBND).

Comité populaire de Hanoi, 2009, *Quy định về quản lý hoạt động bán hàng rong trên địa bàn Thành phố Hà Nội*, số 46/2009/QĐ-UBND (*Règlements sur la gestion des activités du commerce ambulant à Hanoi*, numéro 46/2009/QĐ-UBND).

Comité Populaire de Hanoi, 2011, *Báo cáo tổng hợp Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030*, Cơ quan chủ đầu tư : Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội (*Rapport général de la planification globale du développement économique et social de la ville de Hanoi jusqu'à 2020, avec orientation jusqu'à 2030,* Sous la direction du Département de la Planification et de l'Investissement de la ville de Hanoi).

Comité populaire de Hanoi, 2011, *Kế hoạch triển khai Đề án bảo tồn và phát triển nghề, làng nghề Hà Nội giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2020, giai đoạn 2011-2015*, số 86/KH-UBND (*Plan de mise en œuvre du Projet de sauvegarde et de développement des villages de métiers artisanaux de Hanoi pour la période 2010-2020 à la période 2011-2015,* numéro 86/KH-UBND).

Đặng Phong, 2002, *Lịch sử kinh tế Việt Nam 1945-2000, tập 1: 1945-1954*, Nhà xuất bản Khoa học xã hội (*Histoire économique du Vietnam 1945 - 2000, volume 1 : 1945-1954*. Maison d'édition des Sciences sociales).

Đặng Phong, 2005, *Lịch sử kinh tế Việt Nam 1945-2000, tập 2 :1955-1975*, Nhà xuất bản Khoa học xã hội (*Histoire économique du Vietnam 1945-2000, volume 2 : 1955-1975*. Maison d'édition des Sciences sociales).

Đặng Phong, 2014, *Tư duy kinh tế Việt Nam 1975-1989*, Nhà xuất bản Tri thức. (*La pensée économique vietnamienne 1975-1989*. Maison d'édition de la Connaissance).

Darbousset M., 2009, *Người bán hàng rong (Vendeurs ambulants).* http://tuoitre.vn/Ban-doc/307647/Nguoi-ban-hang-rong.html, accédé le 20/10/2013.

De Certeau M., 1990, *L'invention du quotidien (1.arts de faire)*, Editions Gallimard.

De Koninck, R., 2010, *L'Asie du Sud-est*, 2e edition revue et corrigée, Armand Colin, Paris.

De Rhodes A., 1999, *Histoire du royaume du Tonkin. Introduction et notes par Jean-Pierre Duteil*, Éditions Kimé, Paris.

De Fénis F. et les élèves de l'École des beaux arts de l'Indochine, 1929, *Les marchands ambulants et les cris de la rue à Hanoi*. Edition de la Revue indochinoise. http://belleindochine.free.fr/LesCrisDeLaRueHanoi.htm, accédé le 28 mai 2015.

Đinh Văn Thông, 2010, Di dân ngoại tỉnh vào thành phố Hà Nội : Vấn đề đặt ra và giải pháp, *Tạp chí khoa học Đại học quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Kinh doanh 26* (2010) 173-180 (Les migrants des autres provinces vers Hanoi *:* Les problèmes posés et la solution, *Revue scientifique de l'Université nationale de Hanoi, l'économie et le commerce 26* (2010) 173-180).

Đoàn Loan (Vnexpress), 2014, *Hà Nội dừng chuyển đổi chợ thành trung tâm thương mại (Hanoi renonce à transformer des marchés en centres commerciaux)* http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/doanh-nghiep/ha-noi-dung-chuyen-doi-cho-thanh-trung-tam-thuong-mai-3084642.html, accédé le 15 octobre2015.

Đoàn Minh Huấn, 2012, *Biến đổi xã hội đô thị và quản trị biến đổi xã hội đô thị ở Việt Nam hiện nay. Đặc điểm và một số gợi ý can thiệp chính sách (La transition sociale de la ville et sa gestion au Vietnam aujourd'hui. Ses caractéristiques et quelques suggestions pour des interventions politiques)* http://kx02.vpct.gov.vn/News.aspx?ctl=newsdetail&aID=58, accédé le 11 mars 2013.

Docteur Hocquard, *Une campagne au Tonkin* (La Prise d'Hong-hoa, au TonKin, en 1884, Musée de l'Armée, Paris), présenté et annoté par Philippe Papin, Arléa, Paris, 1999.

Donnal Long, *Le chi carré*, Centre de recherche et de développement en éducation (CRDE). Université de Moncton. http://web.umoncton.ca/umcm-longd02/TheorixDownload/chi2.pdf, le 23/5/2016.

Dovert S., De Tréglodé B. (direction), 2004, *Viêt Nam contemporain*, IRASEC. Les Indes Savantes.

Dương Hoàng, 2012, *Nhìn lại quy hoạch chợ tại Hà Nội* (*Revoir la planification des marchés à Hanoi),* http://baotintuc.vn/xa-hoi/nhin-lai-quy-hoach-cho-tai-ha-noi-20120510092116562.htm, accédé le 20/6/2016

Fanchette S., Đào Thế Anh, Moustier P., Quertamp F. & Segard J., 2011, *L'extension de Hanoi et les défis pour les périphéries urbaines,* http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers13-04/010056648.pdf, accédé le 28 juin 2015.

FAVRI (Institut de recherche sur les fruits et légumes - Institut des sciences agricoles du Vietnam), 2013, Báo cáo kết quả nghiên cứu về hoạt động bán rong rau, quả trên địa bàn Hà Nội (*Rapport de résultats de recherche sur la vente ambulante des fruits et légumes à Hanoi*).

Fresno J.M., Koops R, 2000, *Les Marchés ambulants en Europe. Guide méthodologique pour l'analyse et la mise en valeur des marchés dans les lieux publics*, Union Européenne du Commerce Ambulant (UECA),

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/market_fr.pdf, accédé le 16 juillet 2015.

Giao Long, 2014, *Phụ nữ di cư bán hàng rong - có bị bỏ quên?*, số 103, ngày 27/08/2014, Phụ nữ Việt Nam (*Les femmes migrantes qui font du commerce ambulant ont-elles été oubliées?*, numéro 103, publié le 27 août 2014, Les femmes vietnamiens).

Gilles I., G.T.Green E., Ricciardi Joos P., Scheidegger R., Storari C., Tuescher Th., Wagner-Egger P., 2008, *Cahiers de l'IMA, numéro 41. Fascicule SPSS. Institut de Mathématiques Appliquées*. Faculté des S.S.P. Université de Lausanne. http://docplayer.fr/325542-Cahiers-de-l-ima-fascicule-spss.html, le 20/1/2016.

Gouvernement, 2013, *Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực an ninh, trật tự, an toàn xã hội; phòng, chống tệ nạn xã hội; phòng cháy và chữa cháy; phòng, chống bạo lực gia đình*, số 167/2013/NĐ-CP *(Décret relatifs aux règlements sanctionnant les violations administratives dans le domaine de la sécurité, de l'ordre public, de la sécurité sociale ; de prévention et de lutte contre les fléaux sociaux, les incendies, les violences familiales*, numéro 167/2013/NĐ-CP).

Grasland C., 1998-2000, *Initiation aux méthodes statistiques en sciences sociales*, http://grasland.script.univ-paris-diderot.fr/STAT98/STAT98.htm, accédé le 16/05/2016.

GSO (Office général des statistiques du Vietnam), 2015, *Điều tra dân số và nhà ở giữa kỳ thời điểm 1/4/2014 : Các kết quả chủ yếu* (*Recensement national de la population et de l'habitation au milieu de la période du 1er avril 2014 : Les résultats principaux*), https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=512&idmid=5&ItemID=15464, accédé le 20 octobre 2016.

Gubry P. (direction), 2000, *Population et développement au Viêt-nam*. Éditions Karthala - CEPED, Édition IRASEC.

Gubry P., Lortic B., Grenèche G., 2002, *Hô Chi Minh Ville et Hanoi : Population et migrations intra-urbaines*, colloque « Regards croisés sur Hanoi : Transition, spécificité urbaine et choix de développement » Hanoi, 12-14 novembre.

Hoàng Bá Thịnh, Đoàn Thị Thanh Huyền, 2013, *Đô thị hóa ở Việt Nam hiện nay*, Dự án nghiên cứu TN3/X15 (*L'urbanisation au Vietnam actuellement*, Projet de recherche TN3/X15).

Hoàng Cao Liêm, 2013, Đô thị hoá ở Việt Nam : Thực trạng và giải pháp. *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, số 11/2013 (547), Bộ Kế hoạch và Đầu tư (L'urbanisation au Vietnam : La situation et la solution. *Revue d'Économie et de Prévision*, numéro 11/2013 (547). Ministère du Plan et de l'Investissement).

Hoàng Mạnh Hiển và Nguyễn Minh Phong, 2005, *Phát triển các thành phần kinh tế ở Hà Nội thời kỳ đổi mới*, Nhà xuất bản Tài Chính (*Le développement des secteurs économiques à Hanoi depuis l'époque de Doi Moi*. Maison d'édition des Finances).

Hữu Ngọc, 2010a, Chiếc đòn gánh trong văn hóa Việt Nam. *Hà Nội của tôi*, Nhà xuất bản Thanh niên (La palanche dans la culture vietnamienne. *Mon Hanoi*. Maison d'édition de la Jeunesse).

Hữu Ngọc, 2010b, Âm vang tiếng rao hàng rong. *Hà Nội của tôi*, Nhà xuất bản Thanh niên (Réverbération / Écho des cris du commerce ambulant. *Mon Hanoi*, Maison d'édition de la Jeunesse).

IFGS (Institut de la Famille et du Genre - Académie des sciences sociales du Vietnam), 2010, *Sự thích ứng của người di dân tự do từ nông thôn vào các thành phố và các vùng phụ cận, nghiên cứu trường hợp Hà Nội,* Đề tài cấp Bộ (*L'adaptation des migrants libres des zones rurales vers au centre ville et ses zones périphériques, le cas de Hanoi.* Projet ministériel).

ILO (International Labour Organization), 2015, *Nền kinh tế phi chính thức (L'économie informelle)*, http://www.ilo.org/hanoi/Areasofwork/informal-economy/lang--vi/index.htm, accédé le 11 décembre 2015.

Institut Central de Gestion économique, 2007, Hàng rong tại Hà Nội, giải quyết những quan ngại khác nhau, *Bản tin Thị trường và phát triển*, số 13, 5/2007 (Le commerce ambulant à Hanoi, la réponse à différents types de craintes, *Le Bulletin du Marché et du Développement*, numéro 13, mai 2007).

Jacome G., 2011, *La modernité alimentaire au Vietnam*, mémoire de Master, Université de Toulouse II

Jensen R., M. Peppard J. R D., Vũ Thị Minh Thắng, 2009, Di cư "tuần hoàn" của phụ nữ ở Việt Nam: một nghiên cứu về người bán hàng rong tại Hà Nội, *Tạp chí Xã hội học* số 2 (106), 2009, trang 59-71 (Migrations "circulation" des femmes au Vietnam: une étude des vendeurs ambulants à Hanoi, *Revue de sociologie* numéro 2 (106), 2009, pages 59-71).

Jensen R., M.Peppard JR D., 2001, Người bán hàng rong ở Hà Nội- một cái nhìn về khu vực phi chính thức ở thành phố, *Tạp chí Xã hội học,* số 4 (76), 2001, trang 36-45 (Vendeurs ambulants au Hanoi - un aperçu de secteur informel dans la ville. *Revue de sociologie*, numéro 4 (76), 2001, pages 36-45).

Kim Dung, Huyền Anh. 2013, *Kinh đô Việt Nam xưa và nay*, Nhà xuất bản Khoa học xã hội (*Métropole ancienne et actuelle***.** Maison d'édition des Sciences sociales).

Kim Ngoc (Journaliste et Public), 2016, *Quận Cầu Giấy : Phát triển theo hướng nhanh, bền vững và hài hoà* (*L'arrondissement de Cau Giay: Le développement vers la rapidité, la durabilité et l'harmonisation)*, http://congluan.vn/quan-cau-giay-ha-noi-phat-trien-theo-huong-nhanh-ben-vung-va-hai-hoa/, accédé le 13 août 2016.

La Banque mondiale, 2011, *Đánh giá đô thị hóa ở Việt Nam,* Báo cáo hỗ trợ kỹ thuật (*L'évaluation de l'urbanisation au Vietnam*, Rapport de l'assistance technique).

La Santé et la Vie, 2015, *Ngọt bùi cơm nắm Lạc Đạo* (*Les bonheurs du riz tassé Lạc Đạo),* http://suckhoedoisong.vn/ngot-bui-com-nam-lac-dao-n99993.html, accédé le 08 janvier 2015.

Labbé D., Musil C., 2011, *L'extension des limites administratives de Hanoi : un exercice de recomposition territoriale en tension,* https://cybergeo.revues.org/24179, accédé le 30 novembre 2015.

Lâm Vũ (Hanoi nouvelle), 2011, *Quản lý người di cư thế nào cho phải ?* (*Gestion des migrations: quelle est sa rationalité?*). http://hanoimoi.com.vn/newsdetail/Xa-hoi/475659/quan-ly-nguoi-di-cu-the-nao-cho-phai.htm, accédé le 28 octobre 2011.

Lan Hương (Hanoi nouvelle), 2015, *Hà Nội lập kế hoạch, thực hiện giải toả chợ cóc, chợ tạm trong năm 2015 (Hanoi constitue un plan, décongestionne les marchés-crapauds et les marchés temporaires en 2015),* http://hanoimoi.com.vn/Tin-tuc/Quy-hoach/746002/ha-noi-lap-ke-hoach-thuc-hien-giai-toa-cho-coc-cho-tam-trong-nam-2015, accédé le 28 décembre 2015.

Lautier B., 2013, *Secteur informel et emploi : l'enseignement des pays sous-développés*, Revue Tiers Monde 2013/2 ($N^0$214), p.151-167.

Lê Bạch Dương, Nguyễn Thanh Liêm, 2011, *Từ nông thôn ra thành phố. Tác động kinh tế - xã hội của di cư ở Việt Nam,* Nhà xuất bản Lao động (*Des zones rurales vers la ville. Impact socio-économique des migrations au Vietnam*, Maison d'édition du Travail).

Lê Đăng Doanh, Nguyễn Minh Tú, 1997, *Khu vực kinh tế phi chính quy. Một số kinh nghiệm quốc tế và thực tiễn Việt Nam trong quá trình chuyển đổi kinh tế,* Nhà xuất bản Chính trị quốc gia. Hà Nội (*Secteur informel. Quelques expériences internationales et la pratique au Vietnam dans le processus de transformation économique*, Maison d'édition nationale de la Politique, Hanoi).

Lê Đăng Doanh, Nguyễn Minh Tú,1998, *Nhận dạng các đặc điểm của khu vực phi chính quy, trường hợp khảo sát tại Hà Nội,* Nhà xuất bản Lao động (*Identifier les caractéristiques du secteur informel, le cas de Hanoi.* Maison d'édition de Travail).

Lê Hồng Kế, 2010, *Thăng Long - Hà Nội - 1000 năm đô thị hoá,* Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà Nội (*Thăng Long - Hanoi - 1000 ans d'urbanisation,* Maison d'édition nationale de la Politique, Hanoi).

Le Huu Khoa, 1997, Manger et nourrir les relations. https://www.jstor.org/stable/40989827?seq=1#page_scan_tab_contents, accédé le 20 octobre 2016.

Le journal de l'Agriculture, 2015, *Làng cơm nắm muối vừng (Le village du riz tassé en boule avec du sésame, du sel et des arachides),* http://www.baomoi.com/lang-com-nam-muoi-vung/c/17128530.epi, accédé le 08/01/2016.

Le Monde, 2011, *Tunisie : mort du vendeur ambulant qui s'était immolé par le feu à Sidi Bouzid*, http://www.lemonde.fr/afrique/article/2011/01/05/tunisie-mort-du-jeune-vendeur-ambulant-qui-s-etait-immole-a-sidi-bouzid_1461131_3212.html, accédé le 14 juin 2013.

Le Premier ministre, 1955a, *Nghị định về việc thành lập Ban Quan hệ Bắc - Nam trực thuộc Thủ tướng phủ*, số 550-TTg (*Décret sur l'établissement de la Commission des relations entre le Nord et le Sud dépendant au palais du Premier ministre*, numéro 550-TTg).

Le Premier ministre, 1955b, *Nghị định ban hành Điều lệ về đăng ký các loại kinh doanh công thương nghiệp*, số 488-TTg (*Décret portant Règlement sur l'enregistrement des activités industrielles et commerciales*, numéro 488-TTg).

Le Premier ministre, 1959, *Điều lệ tạm thời về tổ chức hợp tác hay cửa hàng hợp tác của những người tiểu thương và hàng rong, buôn vặt*, số 127-TTg (*Règlements provisoires sur l'organisation en coopératives ou en magasins coopératifs des petits commerçants et des marchands ambulants*, numéro 127-TTg).

Le Premier ministre, 1998, *Quyết định phê duyệt định hướng quy hoạch tổng thể phát triển đô thị Việt Nam đến năm 2020*, Số 10/1998/QD-TTg (*Décision approuvant les orientations globales d'urbanisme des villes vietnamiennes pour 2020*, numéro10/1998/QD-TTg).

Le Premier ministre, 2007, *Nghị định về hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh*, số 39/2007/NĐ-CP (*Décret sur les activités commerciales exercées de façon autonome et régulière qui n'ont pas l'obligation de s'immatriculer au registre du commerce*, numéro 39/2007/NĐ-CP).

Le Premier ministre, 2011, *Quyết định Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030,* số 1081/QĐ-TTg (*Décision approuvant la planification globale du développement socio-économique de Hanoi jusqu'à 2020, et de l'orientation jusqu'à 2030*, numéro 1081/QĐ-TTg).

Le Premier ministre, 2013a, *Quy định mức lương tối thiểu vùng đối với người lao động làm việc ở doanh nghiệp, hợp tác xã, tổ hợp tác, trang trại, hộ gia đình, cá nhân và các cơ quan, tổ chức có thuê mướn lao động,* số 182/2013/NĐ-CP (*Règlements du salaire minimum d'après la région pour les travailleurs actifs dans l'entreprise, les coopératives, la ferme, l'entreprise familiale, en tant qu'entrepreneur individuel et dans les organisations comprenant des employés*, numéro 182/2013/NĐ-CP).

Le Premier ministre, 2013b, *Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực an ninh, trật tự, an toàn xã hội ; phòng chống tệ nạn xã hội ; phòng cháy và chữa cháy ; phòng, chống bạo lực gia đình*, số 167/2013/NĐ-CP *(Règlements relatifs aux sanctions administratives dans le domaine de la sécurité, de l'ordre public, de sécurité sociale ; à la prévention et à la lutte contre les maux sociaux,les incendies, les violences familiales*, numéro 167/2013/NĐ-CP).

Le Premier ministre, 2013c, *Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt*, số 171/2013/NĐ-CP *(Règlements relatifs aux sanctions administratives dans le secteur de la circulation routière et ferroviaire*, numéro 171/2013/NĐ-CP).

Lê Van Thanh, 2000. L'urbanisation, *Population et développement au Viêt-nam.* Sous la direction de Patrick Gubry, Editions Karthala-CEPED, 2000.

Maugeri S., 2013, *Théories de la motivation au travail*, Éditeur: Dunod, Paris.

Meissonnier J., 2006, *Marchands de rue à Istanbul - présence urbaine d'une offre commerciale en perpétuelle recomposition spatiale*, http://www.cete-nord-picardie.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/Marchands_de_rue_cle1d7dc8.pdf, accédé le 13 octobre 2011.

MFV (Le Musée des femmes vietnamiennes), 2011, *Gánh hàng rong (Marchande ambulante)*, http://baotangphunu.org.vn/Tin-tuc/102/Trung-bay-online/, accédé le 22 septembre 2014.

Ministère de la Construction - Programme KC.11, 1995, *Đô thị Việt Nam, tập 1,* Nhà xuất bản Xây dựng (*Les zones urbaines du Vietnam, épisode 1*, Maison d'édition de la Construction).

Ministère de la Santé, 2012, *Quy định về điều kiện an toàn thực phẩm đối với cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống, kinh doanh thức ăn đường phố,* số 30/2012/TT-BYT (*Règlement sur les conditions de sécurité alimentaire pour toutes les entreprises commerciales des services de nourriture dans la rue*, numéro 30/2012/TT-BYT).

Monnet J., 2001, *Pour une géographie du fluide et du flou*, La Géographie. Acta Geographica, Paris, Société de Géographie, https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-01206340/document, accédé 15 octobre 2013.

Monnet J., 2006a, « Ambulantage et services à la mobilité : les carrefours commerciaux à Mexico » *Revue européenne de géographie*, numéro°371, 06 avril 2007. http://cybergeo.revues.org/5574, le 8 septembre 2013.

Monnet J., 2006b, « Le commerce de rue, ambulant ou informel et ses rapports avec la métropolisation : une ébauche de modélisation » *Presses de Sciences Po*. No 39 pages 93 à 109, http://www.cairn.info/revue-autrepart-2006-3-page-93.htm, accédé le 8 septembre 2013.

Moulin A., 1992, *Les paysans dans la société française de la Révolution à nos jours,* Éditions du Seuil.

Moustier P., Dao The Anh, Figuié M., 2003, *Marché alimentaire et développement agricole au Vietnam.* Hanoi, MALICA (CIRAD-IOS-RIFAV-VASI).

Ngô Thắng Lợi, 2010, *Đô thị hoá ở Hà Nội nhìn từ góc độ phát triển bền vững*, Hội thảo quốc tế « Phát triển bền vững thủ đô Hà Nội văn hiến, anh hùng, vì hoà bình », Tài nguyên số - Đại học quốc gia Hà Nội (*L'urbanisation à Hanoi sous l'angle du développement durable*. Colloque international « Le développement durable de la capitale de Hanoi à la belle tradition de culture, d'héroïsme et de paix ». Ressources numériques - Université nationale de Hanoi), http://repositories.vnu.edu.vn/jspui/handle/123456789/5756, accédé le 12/3/2015).

Nguyễn Duy Thắng, 2007, Sử dụng vốn xã hội trong chiến lược sinh kế của nông dân ven đô Hà Nội dưới tác động của đô thị hóa, *Tạp chí Xã hội học*, số 4 (100), 2007, trang 37-47 (Utiliser le capital social pour la stratégie de subsistance des paysans de la banlieue de Hanoi sous l'impact de l'urbanisation, *Revue de Sociologie*, numéro 4 (100), 2007, pages 37-47).

Nguyen Huu Chi, 2012, L'emploi des migrants ruraux sur le marché du travail urbain : analyses comparatives des choix de secteurs et des revenus entre migrants urbains et non-migrants dans le delta du fleuve Rouge (Vietnam). *L'économie informelle dans les pays en développement*, AFD.

Nguyen Leroy M.L., 2015, *Les enjeux de la nouvelle réforme foncière au Vietnam*. IRASEC.

Nguyễn Linh Trang, 2006, Định kiến và phân biệt đối xử của khách hàng đô thị đối với phụ nữ nông thôn bán hàng rong, *Tạp chí Tâm lý học*, số 11 (92), 11-2006 (Les préjugés et les discriminations des clients urbains à l'encontre des agricultrices qui sont vendeuses ambulantes, *Revue de psychologie*, numéro 11 (92), 11-2006).

Nguyễn Ngọc Tiến, 2012, *Đi dọc Hà Nội,* Nhà xuất bản Thời đại (*Aller à la verticalité de Hanoi*, Maison d'édition Ère).

Nguyễn Ngọc Tiến, 2014, *Hàng rong ở Hà Nội xưa và nay (Le commerce ambulant au passé et au présent à Hanoi)*, http://hanoimoi.com.vn/Tin-tuc/Phong-su-Ky-su/674488/hang-rong-o-ha-noi-xua-va-nay, accédé le 4 août 2014.

Nguyen Quan Son, 2015, *La métropolisation à Hanoi : un éclairage par les croissances et dynamiques urbaines*, https://moussons.revues.org/3272, accédé le 8/2/2016.

Nguyễn Quang Ngọc, Nguyễn Thừa Hỷ, 2007, Quá trình hình thành, biến chuyển và những nét đặc trưng của kinh tế hàng hoá Thăng Long - Hà Nội giai đoạn trước cận đại, *Tạp chí nghiên cứu Lịch sử*, số 6/2007, tr.3-15, 79 (Le processus de formation et de transformation et les caractéristiques de l'économie des marchandises de Thăng Long - Hà Nội avant la période moderne, *Revue de recherche de l'Histoire*, numéro 6/2007, page 3-15, 79).

Nguyễn Quang Thiều (Vietnamnet), 2008, *Cấm bán hàng rong - phép trừ không đơn giản* (*L'interdiction du commerce ambulant - beaucoup plus qu'une simple soustraction),*

http://tuanvietnam.vietnamnet.vn/cam-ban-hang-rong-phep-tru-khong-don-gian, accédé le 13 octobre 2012.

Nguyen Thanh Nha, 1970, *Tableau économique du Vietnam aux XVIIe et XVIIIe siècles*, Éditions Cujas.

Nguyễn Thị Anh Thư, 2009, Tâm trạng lo lắng của người bán hàng rong, *Tạp chí Tâm lý học*, số 4 (121), 4-2009 (Les préoccupations des marchands ambulants, *Revue de psychologie*, numéro 4 (121), 4-2009).

Nguyễn Thừa Hỷ, 2010, *Kinh tế - Xã hội Thăng Long-Hà Nội thế kỷ XVII, XVIII, XIX,* Nhà xuất bản Hà Nội (*Économie - Société de Thăng Long- Ha Noi aux XVIIe, XVIIIe, XIXe siècles*, Maison d'édition de Hanoi).

Nguyễn Thừa Hỷ,1983, Mạng lưới chợ ở Thăng Long-Hà Nội trong những thế kỷ XVII-XVIII-XIX. *Tạp chí nghiên cứu Lịch sử*, số 208 (1/1983), tr.33-43 (Réseaux de marchés à Thăng Long-Hanoi aux XVII^{è}, XVIII^{è} et XIX^{è} siècles ». *Revue de recherche de l'Histoire*, numéro 208 (1/1983), pages 33-43).

Nguyễn Tuấn Minh, 2014, Nhận diện hoạt động bán hàng rong ở Hà Nội, *Tạp chí xã hội học,* số 4 (128), tr.51-63 (Identifier le commerce ambulant urbain à Hanoi, *Revue de sociologie*, numéro 4 (128), pages 51-63).

Nguyễn Văn Khánh, Phạm Kim Thanh, 2006, Mấy nhận xét về kinh tế hàng hóa ở Hà Nội thời kỳ thực dân Pháp đô hộ và tạm chiếm, *Tạp chí nghiên cứu lịch sử*, số 12/2006, tr.11-18 (Quelques remarques sur l'économie de marchandises à Hanoi à la période de la domination et de l'occupation provisoire des colonisateurs français, *Revue de recherche de l'Histoire*, numéro 12/2006, pages 11-18).

Noiriel G., 1986, *Les ouvriers dans la société française, XIXe-XXe siècle*, Éditions du Seuil.

Nordemann E., 1898, *Chrestomathie Annamite. Contenant 180 textes en dialecte Tonkinois*, Édition à Hanoi.

Office général de la Statistique, 1961, *Thông báo về tình hình cải tạo và phát triển kinh tế phát triển văn hóa trong năm 1960.* Số khong so 01 (*Annonce sur la situation de rénovation et de développement économique et culturel en 1960*, non numéroté 01), http://thuvienphapluat.vn/archive/Thong-bao/Thong-bao-tinh-hinh-cai-tao-phat-trien-kinh-te-phat-trien-van-hoa-nam-1960-vb23263t21.aspx, accédé le 30/8/2015.

Okada Tomokazu, 2012, *Hanoi et Haiphong au contact de la colonisation. Structuration et restructuration de la société urbaine en Indochine française (1887-1945) : le cas de Hanoi et de Haiphong*, Thèse de doctorat Nouveau Régime ; le champ disciplinaire « Sociologie », Aix-Marseille Université.

OSH (Office de la Statistique de Hanoi), 2014, *Thủ đô Hà Nội 60 năm xây dựng và phát triển (La construction et le développement de la capitale de Hanoi pendant 60 ans).*

Oudin X., 1999, *Le Doi Moi et l'évolution du travail au Vietnam*, http://www.persee.fr/doc/tiers_1293-8882_1999_num_40_158_5311, accédé le 15/10/2015.

Papin P., 2001, *Histoire de Hanoi*, Édition Fayard.

Papin P., 2014, *Lịch sử Hà Nội,* Nhà xuất bản Thế giới (*Histoire de Hanoi*, Maison d'édition du Monde).

Paquet E., 2003, *Le système économique vietnamien 1979-2000 : De la reforme à la transformation*, Thèse de Doctorat en Sciences économiques, Université Paris 7 - Denis Diderot.

Phạm Thái Sơn, 2010, *Morphologie urbaine, dispositifs techniques et pratiques sociales cas des quartiers de ruelles hanoiens*, Thèse doctorale : Géographie, aménagement, urbanisme, Laboratoire "Ingénieries, Techniques, Urbanisations, Sociétés" - INSA de Lyon.

Phạm Văn Chiến, 2003, *Lịch sử kinh tế Việt Nam,* Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội, (*Histoire économique du Vietnam*, Maison d'édition de l'Université nationale de Hanoi).

Phạm Văn Dũng, 2004, *Khu vực kinh tế phi chính thức. Thực trạng và những vấn đề đặt ra với công tác quản lý,* Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội (*Le secteur informel. La situation et les problems relatives à sa gestion.* Maison d'édition de l'Université nationale de Hanoi).

Projet GSO/IRD-DIAL, 2010, *Cuộc khủng hoảng kinh tế đã tác động đến Việt Nam ở mức độ nào ? Phân tích trọng tâm về khu vực phi chính thức ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh*, Báo cáo tóm lược chính sách (*Dans quelle mesure la crise économique a-t-elle eu des répercussions au Vietnam ? Une analyse qui met l'accent sur le secteur informel à Hanoi et Hô Chi Minh-Ville*, Rapport politique résumé).

Projet GSO/IRD-DIAL, 2010b, *Sự năng động của khu vực phi chính thức ở Hà Nội và thành phố Hồ Chính Minh giai đoạn 2007 - 2009. Một số phát hiện chính từ Điều tra Hộ sản xuất kinh doanh và Khu vực Phi chính thức (HB&IS)* (*La dynamique du secteur informel à Hanoi et Ho Chi Minh-Ville dans la période 2007 - 2009. Quelques découvertes principales de l'enquête auprès des entreprises familiales et du secteur informel (HB&IS)).*

Pulliat G., 2012, *Se nourrir à Hanoi : les recompositions du système alimentaire d'une ville émergente*, EchoGéo : https://echogeo.revues.org/13205, accédé le 12 octobre 2016.

Quan Son Nguyen, 2014, *Mobilités spatiales et ségrégation dans un contexte de métropolisation. Le cas de Hanoi*, Thèse de doctorat de Sciences Sociales. Mention Géographie, Aménagement et Urbanisme, Université Lumière Lyon 2.

Quertamp F., 2010, La périurbanisation de Hanoi. Dynamiques de la transition urbaine vietnamienne et métropolisation, *Annales de géographie*, numéro 671-672, p. 93-119

Razafindrakoto M., Roubaud F., Wachsberger J.M, 2012, Travailler dans le secteur informel: choix ou contrainte? Une analyse de la satisfaction dans l'emploi au Vietnam, *L'économie informelle dans les pays en développement*. AFD.

RFI, 2015, *Sénégal : échauffourées entre la police et des marchands ambulants*. http://www.rfi.fr/afrique/20150616-senegal-police-marchands-ambulants-dakar-alioune-ndoye-echauffourees, le 1er décembre 2015.

Sasges G., 2014, *Việt Nam ngày nay chuyện mưu sinh*, Nhà xuất bản Thế Giới *(Le Vietnam aujourd'hui, histoire de la recherche de moyens de subsistance*, Maison d'édition du Monde).

Stamm C., 2013, *L'action publique locale dans les métropoles, Le cas de la gestion du commerce de rue à Mexico et Lima*, Thèse de doctorat de l'Université Paris-Est.

Tauhid S., 2014, *Le statut des marchands ambulants à New Delhi*, Le réseau Ritimo. http://www.ritimo.org/Le-statut-des-marchands-ambulants-a-New-Delhi, accédé le 19/8/2015.

The World Bank, 2015, *Tổng quan về Việt Nam (Vue d'ensemble du Vietnam)*. http://www.worldbank.org/vi/country/vietnam/overview, accédé le 01 septembre 2015

Tran Minh Tung, 2014, *Fabrication du logement planifie sous forme de « KDTM » (Khu đô thị mới) à Hanoi : La ville de quartiers ou/et la ville de projets?*, Thèse de doctorat : Géographie et Aménagement. Université de Toulouse.

Trần Ngọc Thêm, 1997, *Cơ sở văn hóa Việt Nam*, Nhà xuất bản Đại học Thành phố Hồ Chí Minh *(Bases culturelles du Vietnam*, Maison d'édition de l'Université de Ho Chi Minh-ville).

Trần Quang, 2013, *Ghi chép về hàng rong - Thương mại vỉa hè (Prendre note sur le commerce ambulant - le commerce de trottoir)*, https://dothiblog.wordpress.com/2013/12/18/ghi-chep-ve-hang-rong-thuong-mai-via-he/, accédé le 10 décembre 2014.

Trần Thị Minh Đức, Bùi Thị Hồng Thái, 2010, *Vấn đề người bán hàng rong trên các đường phố Hà Nội (Problèmes des vendeurs ambulants dans les rues à Hanoi)*, http://www.cpv.org.vn/cpv/Modules/News/NewsDetail.aspx?co_id=28340652&cn_id=42742, accédé le 22 septembre 2013.

Trần Thị Ngọc Lan, 2005, *Nhận thức của phụ nữ bán hàng rong về trách nhiệm và quyền lợi của mình khi lên Hà Nội kiếm sống*, Đề tài nghiên cứu khoa học ngành Tâm lý học, Khoa Tâm lý học - Trường đại học khoa học xã hội và nhân văn - Đại học quốc gia Hà Nội (*Connaissances des vendeuses ambulantes sur leurs responsabilités et leurs droits pendant qu'elles gagnent leur vie à Hanoi*, Thème de recherche scientifique en spécialité psychologique, Département de psychologie - Université des Sciences Sociales et Humaines - Université nationale de Hanoi).

Tư Giang, Lê Phượng (VnEconomy), 2009, *Hà Nội sau một năm mở rộng: Những nông dân không đất (Hanoi après 1 an d'extension : Les paysans sans terre),* http://vneconomy.vn/bat-dong-san/ha-noi-sau-mot-nam-mo-rong-nhung-nong-dan-khong-dat-200906050733554.htm#, accédé le 26 février 2015.

Turner S., Schoenberger L., 2012, Street Vendor Livelihoods and Everyday Politics in Hanoi, Vietnam: The Seeds of a Diverse Economy?, *Urban Studies*, 49(5) 1027-1044, April 2012.

Université de Montréal, 2011, *Cours 9 Tableaux croisés et le test d'indépendance du Chi-deux. Cours 10 Test de comparaison de moyennes.* https://www.webdepot.umontreal.ca/Usagers/p0706916/MonDepotPublic/CRI%201600G/, accédé le 16/05/2016.

Université du Commerce extérieur, 2010, Công trình dự thi cuộc thi Sinh viên nghiên cứu khoa học năm 2010. *Thực trạng và giải pháp cho hoạt động bán hàng rong tại Hà Nội hiện nay,* Nhóm ngành XH2b (Contribution dans le cadre du concours d'étudiants-chercheurs en 2010. *Situations et solutions pour le commerce ambulant à Hanoi*. Group de spécialité XH2b).

Văn Ngọc, 2009, *Hàng quà ở Hà Nội ngày xưa (Commerce ambulant d'entremets dans l'ancien Hanoi),* http://ashui.com/mag/tuongtac/goc-nhin/1279-hang-qua-o-ha-noi-ngay-xua.html, accédé le 15 octobre 2013.

Vietnamplus, 2010, *Thân thương những con tò he đầy sắc màu (Les « tò he » que l'on aime avec leurs belles couleurs),* http://hanoi.vietnamplus.vn/Home/Than-thuong-nhung-con-to-he-day-sac-mau/20106/1641.vnplus, le 25 septembre 2015.

Vietnamplus, 2013, *Hà Nội đạt nhiều thành tựu sau khi mở rộng địa giới (Hanoi obtient de multiples résultats positifs après l'extension de ses limites administratives).* http://www.vietnamplus.vn/ha-noi-dat-nhieu-thanh-tuu-sau-khi-mo-rong-dia-gioi/213761.vnp, accédé le 10 mars 2015.

Võ Thúc Loan, 2012, Tiếng rao xưa. *Hà Nội tản văn - Hàng rong phố cổ*, Nhà xuất bản Hội nhà văn (Les cris anciens. *Hanoi en prose - Le commerce ambulant dans les rues anciennes*, Maison d'édition Association des écrivains).

VOV (Le journal électronique de la Voix du Vietnam), 2014, *Đồng bào các dân tộc thiểu số Hà Nội chuẩn bị họp Đại hội cấp Thành phố* (*Le responsable du Parti pour les minorités ethniques de Hanoi prépare l'Assemblée générale au niveau de la ville*), http://vov.vn/xa-hoi/dong-bao-cac-dan-toc-thieu-so-ha-noi-chuan-bi-hop-dai-hoi-cap-tp-360980.vov, accédé le 03 février 2015.

VTC (Télévision vietnamien par le câble), 2009, *Chương trình "Chuyện riêng, chuyện chung": Hàng rong, bài toán trong quản lý đô thị* (*Émission "Histoire propre, histoire commune": Le commerce ambulant, une mathématique de la gestion urbaine*).

W&S VietNam (Digital Marketing), 2012, *Khảo sát về thói quen ăn vặt của giới trẻ hiện nay* (L'enquête sur l'habitude de prendre une collation chez les jeunes Vietnamiens).

Wackermann G., 2000, *Très grandes villes et métropolisation*, Ellipses. Paris.

World Bank Group, 2016, *World Development Indicators*, https://issuu.com/world.bank.publications/docs/9781464806834, accédé le 8 octobre 2016.

LISTE DES TABLEAUX, FIGURES, GRAPHIQUES, PHOTOS

La liste des tableaux

Tableau 1: Le taux d'urbanisation a augmenté au Vietnam pendant 1931-2013 62

Tableau 2: Les bénéfices et les dépenses de la famille de Madame Xuân..... 73

Tableau 3: Le genre et le type d'activité dans le secteur informel 101

Tableau 4 : Comparaisons de moyenne d'âge des entrepreneurs informels selon le type d'activité dans le secteur informel 102

Tableau 5 : La tranche d'âge et le type d'activité dans le secteur informel.....103

Tableau 6 : La moyenne du nombre d'années de travail et le type d'activité dans le secteur informel 106

Tableau 7 : La relation entre le type de produits vendus et le type d'activité dans le secteur informel 109

Tableau 8 : Les investissements initiaux et le type d'activité dans le secteur informel (%).....110

Tableau 9 : La vente à crédit et le type d'activité dans le secteur informel (%) 116

Tableau 10 : L'achat à crédit aux fournisseurs et le type d'activité dans le secteur informel 118

Tableau 11 : Les difficultés rencontrées depuis 12 mois et le type d'activité dans le secteur informel (%) 121

Tableau 12: Le besoin d'aide au travail et le type d'activité dans le secteur informel (%).....123

Tableau 13 : La perception des avantages de l'immatriculation au registre du commerce et le type d'activité dans le secteur informel 125

Tableau 14 : La perception de l'environnement actuel et le type d'activité dans le secteur informel (%) 127

Tableau 15 : Les solutions pour maintenir ou pour augmenter les bénéfices et le type d'activité dans le secteur informel (%) 128

Tableau 16 : Le niveau de satisfaction et le type d'activité dans le secteur informel 129

Tableau 17 : Le plan de financement de la vieillesse et le type d'activité dans le secteur informel (%) 135

Tableau 18 : La solution privilégiée pour la couverture de vie pendant la vieillesse et le type d'activité dans le secteur informel (%) 136

Tableau 19 : Données démographiques générales 146

Tableau 20: La hiérarchie urbaine du Vietnam depuis 2009.....148

Tableau 21: Surface - Population – Densité de population - Unités administratives de Hanoi (au 31 décembre de chaque année).....152

Tableau 22 : L'éventail des moyens de transport à Hanoi (2008).....179

La liste des Figures

Figure 1: Localisation de Hanoi par rapport à l'ensemble du Vietnam 32

Figure 2: Localisation des arrondissements de Hai Bà Trưng et Cầu Giấy à Hanoi 32

Figure 3 : Le village vietnamien 42

Figure 4 : Le marché du village 44

Figure 5: Thăng Long/ Ca-Cho, capitale du Tonkin (XVIIe siècle) 45

Figure 6: Quelques images de l'ouvrage « Les marchands ambulants et les cris de la rue à Hanoi » 50

Figure 7 : Les lieux d'habitation des marchands provinciaux..... 68

Figure 8: La formation territoriale du Vietnam (X^{e}-XXe siècle).....142

Figure 9. Territoires intégrés au périmètre administratif de Hanoi en 2008.....151

Figure 10 : Huit régions du Vietnam, dont le delta du fleuve Rouge 154

Figure 11: Une maison traditionnelle dans la rue ancienne de Hanoi 160

La liste des Graphiques

Graphique 1 : Les identifications dynamiques du commerce de rue, ambulant et/ou informel 18

Graphique 2: La place du commerce ambulant dans l'économie au Vietnam 29

Graphique 3:La modélisation des hypothèses de recherche..... 29

Graphique 4: Le modèle de la méthode mixte..... 30

Graphique 5 : Les retours d'un marchand ambulant en fonction de ses activités agricoles 68

Graphique 6 : Le niveau d'étude et le type d'activité dans le secteur informel (%) 105

Graphique 7 : Le nombre d'années de travail et les types de métiers du secteur informel 106

Graphique 8 : Le type d'activité et les raisons du choix du métier dans le secteur informel (%) 108

Graphique 9 : L'acquisition des compétences et le type d'activité du secteur informel (%).....111

Graphique 10 : Clientèle principale et type d'activité dans le secteur informel (%).....115

Graphique 11 : Les fournisseurs principaux et le type d'activité dans le secteur informel (%) 117

Graphique 12 : Les bénéfices et le type d'activité dans le secteur informel (%) 119

Graphique 13: L'absence de comptabilité et le type d'activité dans le secteur informel 120

Graphique 14 : Le souhait de succession dans le métier et le type d'activité dans le secteur informel 130

Graphique 15 : Souscription à une assurance maladie.....133

Graphique 16 : Les raisons de l'absence de cotisation à l'assurance maladie et le type d'activité dans le secteur informel 134

Graphique 17 : Les raisons de l'absence de l'assurance retraite volontaire et le type d'activité (%) 137

Graphique 18: Les types de villes dans la hiérarchie administrative actuelle du Vietnam 147

Graphique 19 : Les figures idéal-typiques 213

Graphique 20 : Les figures idéal-typiques de degré de mobilité 222

Graphique 21: Modélisation du commerce ambulant à Hanoi 257

La liste des Photos

Photo 1 : La lettre de recommandation délivrée par l'Institut de Sociologie pour travailler au Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi 36

Photo 2 : La lettre de recommandation délivrée par l'Institut de Sociologie pour travailler à l'arrondissement de Cầu Giấy de Hanoi 37

Photo 3 : La lettre de recommandation délivrée par l'Institut de Sociologie pour travailler à l'arrondissement de Hai Bà Trưng de Hanoi 37

Photo 4 : Le marché à la Porte de l'Est de Thăng Long 47

Photo 5 : Communiqué du Département de l'Industrie et du Commerce de Hanoi relative à la réception de la demande pour la place de commerce dans les marchés, le 15/4/1955 56

Photo 6 : Les marchands ambulants dans les rues de Hanoi avant 1986 60

Photo 7 : Les vendeuses ambulantes au marché de Nguyễn Công Trứ 112

Photo 8 : Les vendeurs au marché de Nghĩa Tân 113

Photo 9 : Une vendeuse ambulante avec la palanche de « Bun dau » sur le trottoir 161

Photo 10 : Des transactions ambulantes en attendant le bus 164

Photo 11 : Des transactions ambulantes à l'arrêt au feu rouge.....164

Photo 12 : La préparation et la vente dans les immeubles collectifs Nguyễn Công Trứ .165

Photo 13 : La vente devant l'entrée d'une maison et d'un restaurant tôt le matin 165

Photo 14 : Le riz tassé en boule et la vendeuse des riz tassé dans la rue 172

Photo 15 : Madame Đảo et la fabrication de « riz tassé en boule » au village Lạc Đạo..174

Photo 16: Les marchandes ambulantes ou le « marché–crapaud » dans une petite allée de l'immeuble collectif Nguyễn Công Trứ 178

Photo 17 : Une vendeuse de fruits fait du commerce porte à porte.....179

Photo 18 : La série de photos illustrant l'achat fait sur le mode « en appui sur un pied sans soulever les fesses » à Hanoi 180

Photo 19 : L'arrêt de moto sur la chaussée pour la transaction à l'arrondissement de Hai Bà Trưng 181

Photo 20 : Des vendeuses de melons, de pitayas, de papayes et d'oranges 184

Photo21 : Une vendeuse de beignets 184

Photo 22 : Des exemples de « *Chè* » à Hanoi.....185

Photo 23 : Un vendeur de « Tào phớ » (à gauche) et un bol de « Tào phớ » (à droite)...186

Photo 24 : Un vendeur de café un matin 186

Photo 25 : Une vendeuse de chaussures en plastique et une vendeuse de vêtements.....187

Photo 26 : Un vendeur de marchandises d'usage courant (« Tạp hoá ») et de services de plastification.....188

Photo 27 : Une vendeuse des poissons ornementaux.....189

Photo 28 : Une vendeuse de produits en céramique dans la rue Thi Sách.....190

Photo 29 : Un acheteur d'objets électriques usagés dans la rue Tô Hiến Thành.....190

Photo 30 : Des acheteuses ambulantes devant la boutique d'un grossiste (qui leur rachète des marchandises, notamment de la ferraille) 191

Photo 31 : Un rémouleur à Hanoi 192

Photo 32 : Madame Huấn, prestataire ambulante des services de pesage et de mesure de la tension artérielle dans le parc Thống Nhất 192

Photo 33 : La balance électronique de rue Xuân Thủy.....193

Photo 34 : Un fabricant et vendeur de « Tò He » dans le parc Thống Nhất 194

Photo 35 : Une vendeuse de “cốm” (debout) et deux cireurs de chaussures (assis) devant le restaurant (à droite de la photo).....203

Photo 36 : Un client achète un arbre fleuri rue Kim Ngưu 206

Photo 37 : L’auto-rickshaw utilisé pour la vente ambulante.....208

Photo 38 : Une palanche dans la rue Nguyễn Công Trứ.....209

Photo 39 : La vente des masques anti-poussières sur le sol du trottoir, rue Xuân Thủy .210

Photo 40 : L’expulsion par les forces de l’ordre et la fuite de contrevenantes à l’ordre public.....211

Photo 41 : Les lieux d’activité d’attentistes-piliers 215

Photo 42: Les Prudents se déplacent continuellement.....221

Photo 43: Le restaurant de « Bánh cuốn de madame Hoành » dans la rue Tô Hiến Thành 246

ANNEXES

Annexe 1 : Le guide de l'entretien

Introduction: *Bonjour, nous sommes chercheurs de l'Institut de Sociologie. Nous faisons cet entretien pour réaliser une étude de thèse dans le but d'approfondir les connaissances sur les caractéristiques de commerce ambulant urbain. Cela qui contribuera à la compréhension de ce commerce à Hanoi, et constituera la base des solutions pour améliorer les conditions de travail des marchandes/marchands ambulantes.*

En réalisant cet entretien, nous voulons vous entendre à exprimer vos expériences sur les avantages et les inconvénients que vous avez rencontrées dans le processus de vos activités professionnelles.

Nous vous assurons que des informations fournies seront strictement confidentielles et serviront uniquement scientifique.

I. LES INFORMATIONS GENERALES DE MARCHAND AMBULANT ET LES RAISONS D'ETRE MARCHAND AMBULANT

Le contenu à clarifier *: Une brève biographie de la vie des marchands ambulants, leurs parcours de travail, les facteurs leur encouragent à participer au commerce ambulant urbain.*

1. Pouvez-vous me parler d'informations sur vous-même et votre famille?

Quelle est la période de votre enfance ? (santé, école, travail domestique, travail demi-temps, la situation économique de votre famille). Quelle est la période de votre adulte? (formation professionnelle, marié/divorcé/célibataire, vos enfants, migration).

Pouvez-vous préciser qui sont les membres de votre famille actuelle (âge, emploi,..)?

2. Pouvez-vous raconter vos parcours de travail et les raisons d'être un marchand ambulant?

Avant d'être un marchand ambulant, que faisiez-vous? Pourquoi avez-vous fait ces métiers? Quelles sont les raisons de changement?

Depuis quand êtes-vous un marchand ambulant? Qui vous a aidé dans le début de ce métier? Comment? Est-ce que le commerce ambulant est meilleur par rapport aux travaux antérieurs? Quels sont ses aspects?

II. LA PRATIQUE DU COMMERCE AMBULANT URBAIN

Le contenu à clarifier : *Une description détaillée du commerce ambulant urbain sous l'angle professionnel, économique et social. Clarifier le rôle des relations sociales pour la pratique du commerce ambulant urbain, en particulier pour l'accès à l'espace public et leur utilisation dans les activités commerciales.*

1. Pouvez-vous décrire votre commerce ambulant urbain?

Quelles sont vos marchandises principales ? Où prenez-vous des marchandises? Quelles sont les formes de paiement? Comment transportez-vous des marchandises quand vous les prenez et quand vous les vendez? Est-ce que le type des marchandises que vous commencez au moment premier est le même actuel? Sinon, qu'avez-vous vendu en ce moment-là? Pourquoi avez-vous changé le type des marchandises?

Quel est votre horaire de travail? Qui sont vos principaux clients? Quelle est votre clientèle? Quel moment est le plus achalandé?

Quels sont les frais pour votre activité? Devez-vous rembourser des prêts? Si oui, qui vous a aidé pour obtenir ces prêts? Quel est votre revenu?

De votre famille, qui vous aide souvent dans votre activité? Si oui, qui et combien d'heures par semaine?

2. Pouvez-vous dire des lieux de travail souvent?

Quelle est la position de l'espace de travail ou du parcours de la mobilité? Pourquoi choisissez-vous cet espace pour votre activité? Que devez-vous faire pour apprivoiser ces espaces? (Qui vous aide? comment?). Est-ce que vous avez d'autres espaces avant? Si oui, pourquoi avez-vous les changés?

3. Que faites-vous pour vendre des marchandises?

Que faites-vous pour rencontrer des clients ? (se déplacer souvent/ avoir un bon lieu/ grâce aux liens sociaux/ ça dépend de la chance/…) Que faites-vous pour avoir des clients ? (Le prix bas/ créer un climat de confiance avec les clients/....). Comment traitez-vous le reste de marchandises?

4. Pouvez-vous parler de la concurrence dans votre activité?

C'est qui? Quelle est la concurrence? Quels sont vos points forts et faibles dans cette concurrence?

5. Connaissez-vous des règles concernant le commerce ambulant urbain? Si oui, quelles sont ces règles? Ils exercent influences positives ou négative sur votre activité? Comment sont ces influences?

6. Contactez-vous les autorités locales? Si oui, avec qui? Quel est le but du contact? (titre de séjour, permis de travail, être puni, les marchandises et les moyens de travail confisqués par les policiers...)? Quelle somme devez-vous dépenser? (payer une amende, un fiscal, etc.) Il faut payer souvent ? Que pensez-vous des autorités?

7. Quelle est votre relation avec les riverains du quartier?

Combien de personnes connaissez-vous? Est-ce qu'elles vous aident ? Pourquoi ?

8. Quel est le rôle de votre activité pour votre ménage?

Est-ce qu'il est des revenus principaux ou secondaires? Faites-vous de l'autre travail? Si oui, qu'est ce que c'est? Comment organisez-vous votre temps de travail?

9. Quelles sont les difficultés que vous rencontrez concernant votre activité à Hanoi? (Condition de vie/ condition de travail/ votre famille/ votre santé/…). Quelles sont vos solutions?

III. LA SATISFACTION DANS LE TRAVAIL

Le contenu à clarifier : *Les moteurs, les intérêts qui poussent le commerce ambulant urbain. Les satisfactions et insatisfactions dans le travail. Le commerce ambulant est le travail stable ou temporaire, le travail volontaire (choix) ou le travail subi (non-choix).*

1. De quels aspects du commerce ambulant êtes-vous satisfaits?

(Simple à faire/ peu de technique/ un bon revenu/ le travail autonome/ etc. Qu'est-ce qui est l'intérêt le plus intéressant dans le commerce ambulant? Pourquoi?)

2. De quels aspects du commerce ambulant n'êtes pas vous satisfaits?

(Revenu bas/ travail dur/ payer une amende/ les policiers confisquent les moyens de travail/etc. De quoi vous inquiétons vous le plus? Pourquoi?)

3. Quel est votre projet de travail à l'avenir?

(Maintenir mon activité/ chercher un lieu fixe les commerces /retourner à la maison quand il y a assez d'argent/développer mon activité/ changer de travail/ etc. Pourquoi avez-vous de ce projet?)

FIN

Quelle est votre conception sur le commerce ambulant ? Qui est un marchand ambulant?

Y a-t-il encore des informations que nous avons besoin de savoir afin de mieux comprendre les caractéristiques, les difficultés dans votre activité?

Information générale de l'entretien

Nom et prénom de la personne interrogée :

Âge Sexe Niveau d'éducation

Numéro de téléphone :

Adresse permanente :

Adresse temporaire :

Type de commerce ambulant :

Lieu de travail :

Date de l'entretien :

Durée de l'entretien :

Merci de laisser votre temps pour l'entretien

Observation de l'enquêteur (sur le marchand ambulant, le client, lieux de travail, etc.) :

Annexe 2 : Les profils résumés

55 marchands ambulants interrogés dans deux arrondissements Cầu Giấy et Hai Bà Trưng, à Hanoi au Vietnam en 2012 et 2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
1	Dũng	39 (1975)	M	Classe de 8e/12	Minh Thuận, Vụ Bản, Nam Định	Assistant de maçon	Suivre le métier du village	7 ans	Poissons ornementaux	Moto	Kim Ngưu, Hai Bà Trưng	Cultivateur	Paysans	8/2014
2	Chín	44 (1970)	M	Classe de 7e/12	Trưng Trắc, Văn Lâm, Hưng Yên	Vendeur de légumes	Familiarité avec le traitement du riz depuis l'enfance du fait que ses parents plantent le riz	26 ans	Riz	Moto	Nguyễn Công Trứ, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014
3	Na	65 (1949)	F	Brevet	Nguyên Lý, Lý Nhân, Hà Nam	Vendeuse fixe des fruits sur un marché	Suppression du marché Nguyễn Cao en 2007	7 ans	Pommes-cannelles	À pied (palanche)	Nguyễn Cao, Hai Bà Trưng.	Non	Paysans	8/2014
4	Nhàn	50	F	Brevet	Mai Động, Kim Động, Hưng Yên	Employée au traitement du jute et d'autres matières végétales	Pénibilité du travail et bas niveau de revenus. Suivre des amies dans le village.	13 ans	Produits en plastique pour le ménage	Vélo	Nguyễn Công Trứ, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
5	Duyên	29	F	Brevet	Thọ Xuân, Đan Phượng, Hà Nội	Le même travail	Suivre une sœur	15 ans	Ananas	Vélo	Trần Duy Hưng, Cầu Giấy.	Paysan	Paysans	8/2014
6	Hà	34 (1980)	F	Classe de 8ème/12	Xuân Quan, Văn Giang, Hưng Yên	Peintre sur céramique dans son village de métier (céramique)	Amour pour le travail autonome et les plantes ornementales	6 ans	Plantes ornementales	Moto	La rue Kim Ngưu	Non	Paysans	8/2014
7	Hoa	43	F	Bac	Kiên Trung, Hoài Đức, Hà Nội	Tisseuse en entreprise	L'entreprise a annulé le contrat de tissage.	20 ans	Goyaves	Vélo	Trần Duy Hưng, Cầu Giấy.	Non	Tisseurs	8/2014
8	Kiên	28 (1986)	M	Classe de 6e/12	Xuân Đài, Xuân Trường, Nam Định	Paysan	Suivre un oncle	4 ans	Objets électriques	Vélo	Nguyen Cong Tru, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014
9	Đức	25 (1989)	M	Brevet	Nghĩa Hưng, Nam Định	Conducteur de camion	Chômage suite au gel du marché immobilier	9 mois	Café	Vélo électrique	Giải Phóng Hai Bà Trưng	Non	Paysans	8/2014
10	Thuỷ	32 (1982)	F	Classe de 5e/12	Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội.	Employée dans une entreprise d'artisanat d'art	Chômage à cause de la crise économique	6 ans	« Tào phớ » (une soupe de soja)	Vélo	Nghĩa Đô, Cầu Giấy.	Broder de grands mouchoirs	Paysans	8/2014
11	Yến	46 (1968)	F	Classe de 7e/12	Nam Trực, Nam Định	Paysanne et vendeuse ambulante de sandales	Volonté d'améliorer pour payer les frais d'étude des	5 ans	Rouleaux de toilette, mouchoirs, serviettes	Vélo	Nguyễn Khánh Toàn, Cầu Giấy	Non	Paysans	8/2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
							enfants							
12	Hải	46 (1968)	M	Classe de 10e/10	Đại Mỗ, Từ Liêm, Hà Nội	Paysan	Volonté d'améliorer ses revenus. A suivre un ami dans le village.	6 mois	Gâteaux de riz	Vélo	KDTM[143] Nam Trung Yên, Cầu Giấy	Non		8/2014
13	Thịnh	24 (1990)	M	Classe de 5ème/12	Hoằng Hóa, Thanh Hóa	Pêcheur en mer	Volonté d'améliorer les revenus de la famille.	Environ 5 ans	Cireur des chaussures	À pied (boîte en bois)	Trung Hòa, Cầu Giấy.	Non	Pêcheurs à la mer	8/2014
14	Nga	57 (1957)	F	Classe de 10ème/10	Thanh Hóa	Paysanne	Le revenu agricole ne suffit pas à payer les frais d'étude des enfants.	17 ans	Vêtements	Chariot	KDTM Nam Trung Yên, Cầu Giấy	Paysan		8/2014
15	Huyền	63 (1952)	F		Thanh Hóa	Distillation d'alcool et élevage.	Volonté d' améliorer ses revenus. A suivi des cousines	5 ans	Petits objets de quotidien	À pied (éventaire)	Duy Tân, Cầu Giấy	Non		8/2014
16	Lương	37 (1977)	M	Classe de 8e/12	Khoái Châu, Hưng Yên	Vente ambulante de petits objets du quotidien	Vouloir améliorer ses revenus	10 ans	Accessoires de voiture	Moto	Dịch Vọng, Cầu Giấy	Paysan		8/2014

[143] KDTM - en vietnamien « Khu đô thị mới », ce sont les nouvelle zones résidentielles.

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
17	Được	66	F	Classe de 4e	Quảng Thái, Quảng Xương, Thanh Hóa	Cultivatrice	S'occuper d'enfant qui est à l'hôpital	1 an	Petits objets de quotidien	À pied (éventaire)	Nguyễn Khánh Toàn, Cầu Giấy	Cultivateur	Paysans	8/2014
18	Hường	36	F	Classe de 10e/12	Cao Viên, Thanh Oai, Hà Tây	Tailleuse	Volonté d'améliorer le revenu. Amour du travail autonome.	7 ans	Fruits	À pied (palanche)	Nghĩa Tân, Cầu Giấy	Cultivateur	Paysans	8/2014
19	Xuân	48 (1966)	F		Yên Phú, Yên Mỹ, Hưng Yên	Paysanne	Les revenus des activités agricoles ne suffisent pas	19 ans	Fruits	Vélo	Quan Hoa, Cầu Giấy	Cultivateur	Paysans	8/2014
20	Lan	34	F	Classe de 9e/12	Văn Lâm, Hưng Yên	Paysanne	Bas niveau de revenu. Suivre la cousine.		Fleurs	Vélo	Dương Tử Hàm, Cầu Giấy.	Cultivateur		8/2014
21	Huê	42	F	Classe de 9e/10	Vĩnh Phúc	Paysanne	Volonté d'améliorer son revenu pour payer les frais d'étude de sesenfants.	10 ans	Objets en céramique	Vélo	Nghĩa Tân, Cầu Giấy	Non	Paysans	8/2014
22	Hùng	41	M	Diplôme de Transport	Thiệu Trung, Thiệu Hóa,	Chauffeur dans une entreprise	Dissolution / Fermeture de l'entreprise	3-4 ans	Vêtements, ceintures,	Vélo	Trần Quốc Hoàn, Cầu Giấy	Paysans	Paysans	8/2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
				(bac+3)	Thanh Hóa	publique	entraînant le chômage.		portefeuilles					
23	Thức	26 (1988)	M	Diplôme d'électricité (bac+2)	Hưng Yên	Employé sur des chantiers de construction	Le salaire est bas et payé avec retard	3 ans	Nems, saucisses grillées	Vélo	Nghĩa Đô, Cầu Giấy	Non	Commerçants ambulants	8/2014
24	Chính	36	F	Classe de 5e/12	Nam Điền, Chương Mỹ, Hà Nội.	Vendeuse de "bánh trưng" dans la rue	Volonté d'améliorer ses revenus	15 ans	Légumes	À pied (palanche)	Hoa Bằng, Cầu Giấy.	Non	Paysans. Assistants de maçon	8/2014
25	Hoa	40	F	Classe de 9e/12	Nam Trực, Nam Định	Le même travail	Les bas revenus. Suivre les amies.	23 ans (y compris le temps à Nam Dinh)	Sandales plastiques	Chariot	Yên Hòa, Cầu Giấy.	Paysan	Paysans	8/2014
26	Phượng	53	F	Classe de 6e	Hà Nam	Le même travail	Absence d'autre qualification professionnelle.	40 ans	Goyaves	À pied (palanche)	Trần Thánh Tông, Hai Bà Trưng	Non	Paysans	8/2014
27	Huệ	35	F	Classe de 9e/12	Thanh Hóa	Vendeuse de disques	Baisse des revenus	4-5 ans	Petits objets de quotidien	À pied (un éventaire)	Trần Nhân Tông, Hai Bà Trưng	Paysans		8/2014
28	Bốn	43 (1971)	F	Classe de 6ème	Nam Định	Tisseuse de nattes et cultivatrice	Les revenus sont bas. Aimer le travail autonome.	5 ans	Acheteuse ambulante	Vélo	Nguyễn Công Trứ, Hai Bà Trưng	Aide ménagère à domicile	Paysans	8/2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
29	Hồng	35	F	Classe de 8e/12	Nam Định	Sans emploi	Aimer le travail autonome. Suivre les amies.	2 ans	Acheteuse ambulante	Vélo	Lò Đúc, Hai Bà Trưng	Non		8/2014
30	Mỗ	23	M	Classe de 9ème/12	Thanh Hóa	Ouvrier de chemin de fer, employé de vente.	Les salaires sont bas. Le travail est contraignant.	2 ans	Pêches	Moto	Lê Duẩn, Hai Bà Trưng	Non		8/2014
31	Vấn	32	F	Classe de 6e/12	Quảng An, Tây Hồ, Hà Nội.	Paysan, assistant de maçon.	Les revenus ne suffisent pas. Aimer le travail autonome	3-4 ans	Fleurs	Vélo	Lê Duẩn, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014
32	*Cacher le nom*	44	F	Classe de 8e/10	Nam Hoa, Nam Trực, Nam Định	Vendeuse de sandales	Pénibilité du travail.	26 ans	Disques	À pied (éventaire)	Khâm Thiên, Hai Bà Trưng	Non	Paysans	8/2014
33	Oanh	51	F	Classe de 2e/10	Nam Định	Paysanne	Le revenu est bas. Entendre les conseils de la cousine.	2 ans	Acheteuse ambulante	Vélo	Khâm Thiên, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014
34	Nụ	41	F	Classe de 7e/10	Ứng Hòa, Hà Nội	Paysanne	Besoin d'un supplément de revenu	3 ans	Pain et de beignets	Vélo	Khâm Thiên, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014
3	*Cacher*	30	M	Baccalauréa	Nam Định	Conducteur	Ce travail autonome n'a pas	7-8 ans	Poissons	Moto	Lê Duẩn, Hai Bà Trưng	Non		8/2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
5	*le nom*			t		de chouleur	des pressions.		ornementaux					
36	Minh	40	F	illettré	Thanh Hóa	Marchande de poisson	Le chôamag. A suivre les villageois	Environ 15 ans	Disques	À pied	Bạch Mai, Hai Bà Trưng	Non		8/2014
37	Hương	44	F	Classe de 3ème/10	Hưng Yên	Paysanne	Impossibilité de vivre de l'agriculture.	Environ 10 ans	Oreillers	À pied (palanche)	Dai La, Hai Bà Trưng	Paysan	Paysans	8/2014
38	Đều	25	M	Bac	Phượng Dực, Phú Xuyên, Hà Nội	Aider ses parents dans le commerce des vêtements dans différentes provinces	Amour du métier traditionnel de son village.	4 ans	Figurines "Tò he"	À pied (boîte en bois)	Trung Hoà, Cầu Giấy	Paysan	Commerçants	8/2014
39	Hồng	46	F	Classe de 9ème /10	Nam Định	Paysanne. Tisseuse de nattes	L'arrêt du tissage. Le revenu d'agriculture est bas.	Environ 2 ans	Acheteuse ambulante	Vélo	Trung Hoà, Cầu Giấy	Paysans Aide ménagère à domicile.	Paysans	8/2014
40	Nụ	47	F	Baccalauréat	Xuân Vinh, Xuân Trường, Nam Định	Confection artisanale de « Nón » (chapeaux coniques) et riziculture	Vouloir améliorer le revenu pour s'occuper des enfants.	10 ans	Acheteuse ambulante	Vélo	Trung Hoà, Cầu Giấy	Aide ménagère à domicile		8/2014

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
41	*Cacher le nom*	28	H	Baccalauréat	Ba Vì, Hanoi	Gardien au site touristique Khoang Xanh - Suoi Tien	Les revenus sont bas. Son travail est contraint.	3 mois	Fruits	Vélo	La nouvelle zone Linh Dam	Non	Paysan. Le père est porteur à Hanoi	8/2012
42	Quang	33 (1979)	H	8e/12	Dai Ang, Thanh Tri, Hanoi	Vendeur ambulant des glaces	Son travail ne peut s'exercer que l'été.	11 ans	Cirer des chaussures	À pied (boîte en bois)	Lo Duc, Hai Bà Trưng, Hanoi	Paysan. Confection artisanale de Non	Paysan	8/2012
43	Xuan	48	F	7e/9	Province de Hưng Yên	Paysan	Suivre sa petite sœur et d'autres villageoises.	12 ans	Légumes	À pied (palanche)	Thi Sach, Hai Bà Trưng	Paysanne	Paysan et Tisserands detissus	8/2012
44	*Cacher le nom*	1983	H	Bac plus 2	Tho An - Dan Phuong - Hanoi	Maçon	La crise du marché de construction	5 mois	Grenadiers	Moto	Ho Tung Mau, Cầu Giấy	Paysan	Paysans	8/2012
45	*Cacher le nom*	32 (1980)	H	10e/12	Tho Xuan - Dan Phuong - Hanoi	Fabricant de bétons	La crise du marché de construction	7 mois	Longanes	Moto	Ho Tung Mau, Cầu Giấy	Paysan	Paysans	8/2012
46	Lan	1982	F	9e/12	Xuan Tien - Xuan Truong, Nam Dinh	Femme de ménage	Aimer l'autonomie dans le travail	15 ans	Légumes	À pide (palanche)	Thi Sach, Hai Bà Trưng	Non	Paysans	8/2012
47	*Cacher le nom*	20	F	9e/12	Ha Nam	Ouvrière. Paysanne.	Son grand frère a un atelier de fabrication de beignets	2 mois	Beignets	Vélo	Giai Phong - Hai Bà Trưng	Non	Paysans	8/2012

	Prénom	**Âge** (année de naissance)	**Sexe**	**Niveau d'étude**	**Originaire de** commune/ quartier, district/ arrondissement, ville /province	**Dernier travail**	**Raisons de choisir le commerce ambulant**	**Expérience de ce travail à Hanoi**	**Marchandises**	**Outil de travail**	**Rencontré où :** rue, arrondissement	**Autres activités**	**Métiers des parents**	**Mois/ Année de l'interview**
48	*Cacher le nom*	41 (1971)	F	Brevet du collège	Cao Vien - Thanh Oai - Hanoi	Brodeuse	Ses revenus sont bas. Suivre des villageoises	7 ans	Cannes à sucre	À pied (palanche)	Ngo Thi Nham - Hai Bà Trưng	Paysanne	Paysans	8/2012
49	*Cacher le nom*	1970	F	Brevet du collège	Yen Lac - Vĩnh Phúc	Paysanne	Les revenus agricoles sont bas.	4 ans	Acheteuse ambulante	À pied (palanche)	To Hieu - Cầu Giấy	Paysanne	Paysans	8/2012
50	Là	1964	F	Brevet du collège	Xuan Truong - Nam Dinh	Paysanne	Les revenus agricoles sont bas.	18 ans	Acheteuse ambulante	À pied (palanche)	Tran Xuan Soan - Hai Bà Trưng	Paysanne	Paysans	8/2012
51	Phuong	40	F	7e/9	Lap Thach - Vĩnh Phúc	Paysanne.	Suivre des villageois	10 ans	Objets en céramique	Vélo	Nghia Tan - Cầu Giấy	Paysanne	Paysans	8/2012
52	*Cacher le nom*	37	F	Brevet du collège	Lap Thach - Vĩnh Phúc	Paysanne	Suivre ses parents.	16 ans	Objets en céramique	Vélo	Cầu Giấy - Cầu Giấy	Paysanne	Paysans et vendeurs d'objets en céramique	8/2012
53	Mai	1975	F	5e/12	Xuan Truong - Nam Dinh	Paysanne et fabricante artisanale de Non	Les revenus ne sont pas suffisants	8 ans	Tongs et sandales en plastiques	Chariot	Bach Mai - Hai Bà Trưng	Paysanne	Paysans	8/2012
54	Nhung	60	F		Phu Tho	Paysanne	Sans emploi	10 ans	Manioc	À pied (panier)	Nghia Do - Cầu Giấy	Non	Paysans	8/2012
55	*Cacher le nom*	62	F	1e	Hoang Hoa, Thanh Hoá	Paysanne	Pauvreté. Suivre les villageois.	5 ans	Journaux	À pied	Lo Duc - Hai Bà Trưng	paysane	Paysans	8/2012

Annexe 3 : La façon de trouver les marchands ambulants et le questionnaire

1/ La façon de trouver les marchands ambulants

Les questions dans le quetionnaire pour trouver le marchand ambulant :

1. l'activité d'entreprise individuelle (la question Ao du questionnaire) ; 2. le lieu de travail (la question Ab.1 du questionnaire) ; 3. l'enregistrement en tant que commerçant (la question Ab.7 du questionnaire) ; 4. le client (deux questions Ea.1 et Ea.2 du questionnaire) ; 5. les revenus (deux questions Aa.36 et Aa.37 du questionnaire).

Par exemple, une entreprise individuelle considérée comme telle dans le cadre de son enquête consiste en une marchande/marchand ambulant satisfaisant aux conditions suivantes : le nom de son activité est caractéristique du commerce ambulant : « vente ambulante / achat ambulant / prestation des services ambulants » ; son lieu de travail : « vente ambulante partout / de manière non fixe dans la rue / à l'aide des moyens de circulation/ en porte-à-porte / ambulation dans un marché » ; son enregistrement au commerce : « non » (absence d'enregistrement en tant que commerçant) ; ses clients : clientèle principalement constituée d'« individus » ; les revenus : si ses revenus sont très hauts, par exemple : >=20 000 000 dongs (environ >= 800 euros), il faudra revoir ce cas. Après avoir obtenu des objets adaptés, nous les avons traités avec le logiciel le logiciel SPSS.

2/ La questionnaire de l'enquête « Entreprise individuelle et le secteur informel au Vietnam » en 2014

QUESTIONNAIRE OF

HOUSEHOLD BUSINESS AND INFORMAL SECTOR SURVEY 2014 (HB &IS 2014)

IDENTIFICATION OF THE HOUSEHOLD BUSINESS

(To be copied from the listing form of the Household Business from LFS 2014, Q2 and Q3)

PROVINCE/CITY: _____

DISTRICT/QUATER: _____

COMMUNE/WARD: _____

ENUMERATION AREA NUMBER: _____

ENUMERATION AREA NAME: _____

RURAL OR URBAN AREA: _____

MONTH OF LFS 2014 INTERVIEW: _____

HOUSEHOLD NUMBER: _____

FULL-NAME OF THE HOUSEHOLD HEAD: _____

INDIVIDUAL NUMBER OF THE HEAD OF THE BUSINESS: _____

FULL-NAME OF THE HEAD OF THE BUSINESS: _____

JOB NUMBER: _____

CHARACTERISTICS OF THE HEAD OF THE BUSINESS IN LFS 2014

1. What is the relationship of [Name of the head of the business] to the household head?

H.h head 1
Spouse 2
Natural child …….. 3
Parents 4
Others 5

2. Is [Name of the head of the business] male or female?

Male …….. 1
Female ……....2

3. In what solar month and year was [Name of the head of the business] born? MONTH |___|___| YEAR |___|___|___|___|

Characteristics of the business in LFS 2014

25/46. What is the main activity or main type of product/ service of the establishment where you did the above mentioned job?

_____

28/52. With the above-mentioned job, were you:

Employer 1
Own-account worker…….. 2
Unpaid family worker 3
Wage worker 4
Member of cooperative…… 5

23/47. Is the establishment where you worked, classified as the household/individual, individual production/business household or belonged to the collective, private, state or foreign investment economic sector?

Household/individual.....1
Individual business household 2
Collective.....3
Private.....4
State:
+ agency, organization ……. 5
+ productive unit.....6
+ enterprises 7
+ foreign investment..... 8

26/50. Is the venue where you worked in a fixed office, at your home or home of client, market/trade center, outdoor fixed place or mobile?

Fixed office 1
At home of respondent
Or of client.....2
Market/trade center..... 3
Outdoor fixed place 4
Mobile.....5

27/51. Does the establishment where you worked have the following:

Business register

1. Yes 2. No

FILTERS

S1. In your current activity, are you employer or own account worker?

1. Yes -> Move to S2
2. No -> Move to S4

S2. Is the establishment where you work classified as the household/individual or individual production/business household economic sector?

(Note: code 1 include businesses with employees and businesses registered as household businesses, not including those registered as enterprises/companies)

1. Yes -> Move to S3
2. No -> Move to S4

S3. Does your business belong to the agriculture, forestry or fishery sector of activity?

1. Yes -> Move to S4

2. No ->Move to Module A

S4. Why your employment situation is different from the one you declared during the LFS 2014?

1. Error in the LFS
2. I have changed job and ceased to work in the household business
3. The head of the business is in fact another member of the household
4. Other _____(specify)

If S4=3:

S5.What is the name of the head of the household business?

The interviewer must ask to see that person and GO TO MODULE A AND INTERVIEW ON ACTIVITY IN 2014

Otherwise end of interview.

INTERVIEWED RESULTS

IR1. Date of the interview

IR1a. Day |___|___| IR1b. Month |___|___| IR2. Interviewer's name |___|___|

IR3. Team leader's name |___|___| IR4. Supervisor's name |___|___|

IR5. Name of data entry controller |___|

IR6. Duration of the interview *(minutes)*|___|___|___|

IR7. Address of the establishment ……

IR8. Phone number 1 of the head of the business |___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___| **IR9. Phone number 2 of the head of the business** |___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|
IR10. GPS coordinates.

IR11. Quality of the interview according to the interviewer

1. Good
2. Average
3. Bad

IR12. Who answer the questionnaire?

1. The head of the business
2. The spouse of the head of the business
3. Other member of the household (*specify name*)_____)

A. CHARACTERISTICS OF THE PRODUCTION UNIT

A0. What is the name of the main activity carried out in the production unit you are managing?

(Describe in detail the type of product (goods or services, made or sold, maybe in some premises). This may include several activities in several premises. Enumerators must check the scope as instructed in the Manual)

……
……
……

Aa. Characteristics of the head of unit

Aa.1. Sex of the respondent
1. Male
2. Female

Aa.2. In what year were you born? |___|___|___|___|
Aa.3. To which ethnic group do you belong? (……..)
Aa.4. For how long have you been continually living in this city or district?
99. Since always

Year of permanent installation in this city/community |___|

If Aa.4 ><99
Aa.5. What is your place of birth?
Province |___|___| District |___|___|

Education and training

Aa.6. What is the highest grade of generalschool that you have achieved?|___|___|
Aa.7. What is the highest certificate that you obtained, including vocational training?
1. Non diploma/ certificate
2. Certificate of Primary education (Tieu Hoc)
3. Certificate of Lower Secondary (Trung Hoc Co So)
4. Secondary School Graduation Certificate (Bàng Tót Nghiêp Phó Thông Trung Hoc)
5. Secondary School Graduation Certificate in Continuing Education Centers (Bàng Tót Nghiêp Phó Thông Trung Hoc Trung Tam giao duc thuong xuyen)
6. College degree (Cao Dang)
7. Bachelor degree (Bang Tot Nghiep Dai Hoc)
8. MA/MSc degree (Thac si)
9. PhD (Tiên Sy)
11. Vocational level (Primary /elementary vocational school: one year)(So Cap Nghe)
12. Vocational secondary diploma (Secondary /middle-level vocational school) : 1-2 years (grade 12 complete) (Trung Cap Nghe)
13. Vocational secondary diploma (Secondary /middle-level vocational school) : 3-4 years (grade 9 complete) (Trung Cap Nghe)
14. Professional school:3-4 years (grade 9 complete) (Trung Cap Chuyen Nghiep)
15. Professional school:1-2 years (grade 12 complete) (Trung Cap Chuyen Nghiep)
16. Vocational college diploma: 3 years ((graduation of vocational or technical secondary school of different field) (Cao Dang Nghe)

17. Vocational college diploma: 1 – 2 years (graduation of vocational or technical secondary school of the same field) (Cao Dang Nghe)
18. Vocational college diploma: 2-3 years (Grade 12 complete) (Cao Dang Nghe)
19. Other (specify _____)
20. Do not know

Aa.8. Did you pursue your education (high education, courses or training) after graduation? (excluding on-the-job training)

1. Yes
2. Non

If Aa.8 =1 :

Aa.9.How many years did you study after obtaining your highest diploma?|___|___|

Aa.10. How did you acquire the skills for your current job?(main and second if necessary)

1. Vocational or professional school
2. Training course by a professional association or an institution as Army
3. On-the-job training in the framework of this business
4. On-the-job training in the framework of another job
5. Learnt with a family member, out of a job
6. Other (specify_____)

If Aa.10 = 3 or 4:

Aa.11. Did you have a trainer (employer, senior employee, master)?

1. Yes
2. No

If Aa.10 = 4:

Aa.12. Where did you acquire the skills?

1. In an enterprise
2. In a household business
3. In a cooperative

Social background

Aa.14. What is/was the highest educational level of your father?

1. No diploma//Certificate
2. Primary school
3. Lower secondary school
4. Higher secondary school
5. Superior
6. Don’t know

Aa.15. What is/was the highest educational level of your mother?

1. No diploma/Certificate
2. Primary school
3. Lower secondary school
4. Higher secondary school
5. Superior
6. Don’t know

Aa.16. What was the primary occupation of your father when you were 15?

1. Civil servant
2. Non-farm SOE or collective employee
3. Self-employed/ employer
4. Employee in a private enterprise
5. Employee in a household business
6. Farmer
7. Unemployed / non active
8. Don't know
9. Others (specify)

Aa.17. How many siblings have you ever had? |___|___|

If Aa.17>0 :

Aa.18. What is your birth rank among the siblings? |___|___|

If Aa.1= 1 and Aa.18>1(don't ask female respondents):

Aa.19. Do you have an eldest brother?

1. Yes
2. No

Work characteristics of the head

Aa.20. How many years of experience working in this occupation do you have?

Number of year |___|___| 99. Always worked in this occupation

If Aa.20 =99:

Aa.21. How old were you when you start working in this occupation? |___|___| **Aa.22. Which year was this production unit created?** |___|___|

Aa.23. Who created this production unit ?

1. Yourself, alone
2. Your spouse; or you with your spouse
3. Yourself with members of your family (excluding spouse)
4. Yourself with other person
5. Member(s) of the family
6. Other person(s)

If Aa.23 >2 :

Aa.24. Who is this person?

ID, Name and Relation _____

ID, Name and Relation _____

ID, Name and Relation _____

98. No answer

If Aa.23 = 2, 5, 6

Aa.25. Have you been working in this production unit since its creation?

1. Yes
2. No

If Aa.23 = 2, 5, 6 and Aa.25 =2:

Aa.26. How many years of experience working in this production unit do you have? |___|___|

If Aa.23 =2, 5, 6

Aa.27. Which year did you start managing or exploiting this production unit? |___|___|

If Aa.23 = 2, 5, 6 and Aa.26>(2014-Aa.27)

Aa.28. What was your status in this production unit before managing or exploiting it?

1. Family unpaid worker, unpaid worker
2. Apprentice
3. Wage-worker

Aa.29. Do you have any job before working <u>in this production unit</u>?

1. Yes
2. No

If Aa.29=1

Aa.31. Specify your previous (most recent) occupation: …….

If Aa.29 = 1;

Aa.33. What was your status of occupation?

1. Employer
2. Own-account worker
3. Unpaid family worker, unpaid worker
4. Wage worker
5. Member of cooperative
6. In-job trainee

If Aa.29= 1; Aa.33 = 1, 4 or 6

Aa.34. In which type of unit did you work?

1. Public or para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business
5. Cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Abroad
9. Don't know

If Aa.29 = 1:

Aa.35. In which year did you start your previous job ?|__|__|__|__|

Aa.36. In the last 12 months, how much do you (and your partner & unpaid family workers) earn from your business activity? (in thousand VND)

(Note: after paying all charges, how much money do you (and your partner and unpaid family worker) receive ?

(Note: In case of self employer, enumerator should ask: " in the last 12 months, after paying all charges for the business, how much money do you receive?" for immigrants, these charges do not include daily living costs)

a. Amount |__|__|__|__|__| b. Period |___|

99. Don't know

Period code:

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year7. Others (specify)

If Aa.36 = 99 :

Aa.37. Is your profit per month:

1. Below or equal to 5 million dong
2. Between >5 and 10 million dong
3. Between >10 and 30 million dong
4. Over 30 million dong

Aa.38. Do you have another job?

1. Yes
2. No

If Aa.38. = 1:

Aa.39. How much do you earn from the other job? (In thousand VND)

(Note: For the other business(es), the question should be "How much is the profit from your (second) other business?

Including the profits for you, co-owner and unpaid workers)?"

(Note: For farming activities, only take into account the farming area that the household directly manages and cultivates on. Do not count the profits on the land managed by another household, in case of share-cropping)

a. Amount |__|__|__|__|__| b. Period |___|

99. Don't know;

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year7. Others (specify)

If Aa.39 = 99:

Aa.40: Is your profit per month:

1. Below or equal to 5 million dong
2. Between >5 and 10 million dong
3. Between >10 and 30 million dong
4. Over 30 million dong

Aa.41. How many hours per day did you usually work in your business within the last month of activity? And how many days per month?

Number of working hours per day |__|__|

Number of working days in the last month of activity |__|__| (maximum 30 days)

Aa.42. Do you use internet <u>for your activity</u>?

1. Yes 2. No

Ab. Characteristics of the production unit

Ab.1. In which type of premises (where) do you mainly practice your activity?
Two answers are allowed.

1. Walking
2. Improvised post outdoor (on the road, the riverside, empty field …)
3. Permanent post outdoor (on the road, the riverside, empty field …)
4. Vehicle/motor bike /bike etc.
5. Customer's home
6. In the house you are living without dedicated room
7. In the house you are living with dedicated room
8. Improvised post in a market
9. Permanent premises in a public market (shop, shed)
10. Workshop, shop, restaurant, hotel, etc.

If Ab.1 = 6, 7, 9, 10:

Ab.2. The premise or the place where you PRACTICE your main activity is :

1. Yours or your spouse's (full ownership), yours and your spouse's co-ownership
2. Yours (part ownership)
3. Not yours

If Ab.1 =6, 7, 9, 10 and Ab.2 = 2, 3 :

Ab.3. Who is the main owner of the premises or the place where you practice your activity (apart from you)?

ID, Name and Relation: _____

ID, Name and Relation: _____
ID, Name and Relation: _____
98. No answer

For all types of premises except in cases of full ownership:

If Ab.2 =2, 3:

Ab.4. Do you have to pay a rent or expensesto practice in your premises or place?

1. Yes
2. No, occupied free with permission
3. No, occupied free without permission (squatted)

If Ab.1 = 6, 7, 9, 10:

Ab.5. How many locations/establishments does your production unit have? |__|

Ab.6. What is the total surface of all your premises dedicated to your activity? |__|__|__|__| in (m²)

Ab.7. Is the production unit you are managing registered?

1. Yes 2. No 3. Don't know

a) Business Register (granted the business registration certificate) |__| why?|__|
b) Tax Register |__| |__|
c) Social Security Register |__| |__|

Why Yes:
1. I was forced (eg. after an inspection)
2. I chose because it is compulsory
3. Registration in progress
4. Not mandatory for my type of business (or too small)

3. I chose to be official (to hire workers, for credit, for legal security) because it is useful

Why No:

1. Too complicated procedure
2. Too expensive/not enough money
5. Don't know if they have to register
6. Fluctuating activity / unstable income
7. Don't need/I have no interest in registering
8. Don't want to register

Ab.8. How do you make your accounts?

1. Complete set of account (for enterprise)
2. Simplified account for direct tax payment
3. Personal record / notes
4. No accounts

Ab.9. Why did you decide to work at your own account? (Read the items)

1. Could not find salaried work because disabled, old, poor health
2. Could not find salaried work because not skilled enough,
3. Could not find salaried work because no demand or for other reason (specify…)
4. Not possible to work in farm anymore (no land, no work)
5. To get a better income/not enough income from farming
6. To be independent (his/her own boss)
7. By family tradition (inherited…)
8. To be able to reconcile family and professional life
9. Other specify (……..)

Ab.10. When you started managing your business, did you know someone who had this kind of activity and provide you advice?

1. Yes 2. No

If Ab.10 = 1:

Ab.11. Who were the persons who advised you mainly?

ID, Name and Relation _____

ID, Name and Relation _____

ID, Name and Relation _____

98. No answer

Ab.12. When you started managing this production unit, how many persons were working there (you included)? |___|___|

Ab.13. What was the total amount of money required when this production unit was started (in thousand VND)? |__|__|__|__|

(*Think of the money you had to pay for the equipment, tools, fees, raw materials and finished goods, etc. that you had to acquire when your business started) This should exclude the money paid for buying/renting the premise for the business (land, workshop, office, etc.).*

Ab.14. What were the main sources of funding for the start of your activity (2 max)

a. |___|
b. |___|

1. Own savings

2. Gifts or inheritance
3. Bank loan
4. Loan made by household members or relatives
5. Loan made by friends
6. Loan made by professional lender (pawnshop)
7. Loan made by supplier or customer
8. Informal credit association
9. Other, (specify…….)

If A b.14 = 2, 4 or 5:

Ab.15.Who lent/ gave you the money/ the activity?

ID, Name and Relation _____

ID, Name and Relation _____
ID, Name and Relation _____
98. No answer

B. MANPOWER

B0. How many persons (excluding you and your spouse) worked in the production unit even just for one hour during the last month of operation?

B0.a. Number of wage earners |___|___|

B0.b. Number of non-wage earners |___|___|

Total |___|___|

If B0= 0:

B1. Have you ever had employees in this production unit? (Excluding you and your spouse)

1. Yes
2. No

B2. Does your spouse work with you?

1. Yes
2. No
3. No spouse

If B2=1 (else, go to Bb)

Ba. Characteristics of the spouse (if working in the same unit)

Ba.1. aName …….

Ba.1.b.Sex |___|

1. Male
2. Female

Ba.2. What is the year of birth of your spouse? |___|___|___|___|

Ba.3. To which ethnic group does your spouse belong? |___|___|

Ba.4. What is the highest grade of general school that your spouse has achieved?

|___|___|

Ba.5. What is the highest certificate that your spouse obtained, including vocational training?

1. No diploma/certificate
2. Certificate of Primary education (Tieu Hoc)
3. Certificate of Lower Secondary (Trung Hoc Co So)
4. Secondary School Graduation Certificate (Bàng Tót Nghiêp Phó Thông Trung Hoc)
5. Secondary School Graduation Certificate in Continuing Education Centers (Bàng Tót Nghiêp Phó Thông Trung Hoc Trung Tam giao duc thuong xuyen)
6. College degree (Cao Dang)
7. Bachelor degree(Bang Tot Nghiep Dai Hoc)
8. MA/MSc degree (Thac si)
9. PhD (Tiên Sy)
11. Vocational level (Primary /elementary vocational school : one year) (So Cap Nghe)
12. Vocational secondary diploma (Secondary /middle-level vocational school) : 1-2 years (grade 12 complete) (Trung Cap Nghe)
13. Vocational secondary diploma (Secondary /middle-level vocational school) : 3-4 years (grade 9 complete) (Trung Cap Nghe)

14. Professional school :3-4 years (grade 9 complete) (Trung Cap Chuyen Nghiep)
15. Professional school :1-2 years (grade 12 complete) (Trung Cap Chuyen Nghiep)
16. Vocational college diploma : 3 years ((graduation of vocational or technical secondary school of different field) (Cao Dang Nghe)
17. Vocational college diploma : 1 – 2 years (graduation of vocational otechnical secondary school of the same field) (Cao Dang Nghe)
18. Vocational college diploma : 2-3 years (Grade 12 complete) (Cao Dang Nghe)
19. Other (specify _____)
20. Don't know

Ba. 6. How did your spouse acquire the skills for his/her current job in this activity? (maximum 2 answers)

a. |___|
b. |___|

1. Vocational or professional school
2. Short training course by a professional association or an institution

3. On-the-job training with a dedicated trainer (by the employer or another employee of the business) in the framework of this business

4. On-the-job training with a dedicated trainer (by the employer or another employee of the business) in the framework of another job

5. On-the-job training without a trainer (learning-by-doing or by imitation in the workplace) in the framework of this business

6. On-the-job training without a trainer (learning-by-doing or by imitation in the workplace) in the framework of another job

7. Trained by a family member, out of a job
8. Other (to specify)

Ba.7. For how long has your spouse been working in this unit?
Year |___|___| -/ Months (if year <2) |___|___| 99:
Since the creation of this business

Ba.7a. How old is he when he started working in this unit? |___|___|

Ba.8a. Number of working day of your spouse within the last month of activity? (maximum 30 days) |__|__|
Ba.8b. Number of working hours per day |__|__|

Ba.9.Does your spouse have another job ?
1. Yes
2. No

Ba.10.Does your spouse have a health insurance card?
1. Yes
2. No
3. Don't know

Ba.11. What was the annual amount you paid for the social security (including social insurance, health insurance, compulsory and voluntary) for your spouse?

a. Amount |__|__|__|__|__| b. Period |___|

99. Don't know;

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year7. Others (specify)

If B0 >0 (if no workers, go to Bb.9 if workers before; else, go to section C):

Bb. Characteristics of workers

Bb.1. Demographic Characteristics of the Manpower (excluding the head and the spouse but <u>including other unpaid workers</u>)

ID	a. Name	b. Sex	d. Year of birth	e. Residence status	f. Ethnicity	g. Highest grade general school achieved	h. Highest certicicate/ diploma	i. Training	j. Duration in enterprise	
									j.a Year	J.b. Months (if <2 years)
1		|___|	|___|	|___|___|	|___|	|___|___|	|___|___|	|___|___|	|___|	|___|___|
2		|___|	|___|	|___|___|	|___|	|___|___|	|___|___|	|___|___|	|___|	|___|___|
3		|___|	|___|	|___|___|	|___|	|___|___|	|___|___|	|___|___|	|___|	|___|___|
4		|___|	|___|	|___|___|	|___|	|___|___|	|___|___|	|___|___|	|___|	|___|___|
5		|___|	|___|	|___|___|	|___|	|___|___|	|___|___|	|___|___|	|___|	|___|___|
6		|___|	|___|	|___|___|	|___|	|___|___|	|___|___|	|___|___|	|___|	|___|___|
7	<u>Other employers</u>	Don't ask								

Relationship

0. Spouse
1. Child of the head
2. Parent (father, mother)
3. Sibling
4. Niece, nephew
5. Other family members (cousin, uncle, aunt)
6. Neighbor
7. Friends
8. Customer
9. Supplier
10. Other business relation

Residence status

1. Registered in the same province (KT1 – KT2)

2. Has temporary registration for a period of 6 months and more (KT3)

3. Has temporary registration temporary for less than 6 months (KT4).

4. No registration at the destination

5. Don't know

Certificate/diploma

1. Non diploma/Certificate
2. Certificate of Primary education (Tieu Hoc)
3. Certificate of Lower Secondary (Trung Hoc Co So)
4. Secondary School Graduation Certificate (Bàng Tót Nghiêp Phó Thông Trung Hoc)

5. Secondary School Graduation Certificate in Continuing Education Centers (Bàng Tót Nghiêp Phó Thông Trung Hoc Trung Tam giao duc thuong xuyen)
6. College degree (Cao Dang)
7. Bachelor degree(Bang Tot Nghiep Dai Hoc)
8. MA/MSc degree (Thac si)
9. PhD (Tiên Sy)
11. Vocational level (Primary /elementary vocational school : one year) (So Cap Nghe)
12. Vocational secondary diploma (Secondary /middle-level vocational school) : 1-2 years (grade 12 complete) (Trung Cap Nghe)
13. Vocational secondary diploma (Secondary /middle-level vocational school) : 3-4 years (grade 9 complete) (Trung Cap Nghe)
14. Professional school :3-4 years (grade 9 complete) (Trung Cap Chuyen Nghiep)
15. Professional school :1-2 years (grade 12 complete) (Trung Cap Chuyen Nghiep)
16. Vocational college diploma : 3 years ((graduation of vocational or technical secondary school of different field) (Cao Dang Nghe)
17. Vocational college diploma : 1 – 2 years (graduation of vocational otechnical secondary school of the same field) (Cao Dang Nghe)
18. Vocational college diploma : 2-3 years (Grade 12 complete) (Cao Dang Nghe)
19. Other (specify _____)
20. Don't know

Training

1. Vocational or professional school
2. Short training course by a professional association or an institution

3. On-the-job training with a dedicated trainer (by the employer or another employee of the business) in the framework of this business

4. On-the-job training with a dedicated trainer (by the employer or another employee of the business) in the framework of another job

5. On-the-job training without a trainer (learning-by-doing or by imitation in the workplace) in the framework of this business

6. On-the-job training without a trainer (learning-by-doing or by imitation in the workplace) in the framework of another job

7. Trained by a family member, out of a job

8. Other (to specify)
9. Don't know

Bb.2. Characteristics of the employment of the Manpower (excluding the head and the spouse but <u>including other unpaid workers</u>)

	a. Status	b. Stability	c. Type of contract	If Bb.1c>5 d.a Recruitment	If Bb2.da=1 Db. Who was this person?	e. Nature of the payment	f.a Number of working days within the last month of operation	fb. Number of working hours per day within the last month of operation	If Bb.2e<5 g. Remuneration of the last month of operation (in 1000 VND)	h. Does he/she have another job? 1. Yes 2. No 3. Don't know
1	|___|	|___|	|___|	|___|	ID ……	|___|	|__|__|	|__|__|	|__|__|__|__|__|	|___|
2	|___|	|___|	|___|	|___|	ID ……	|___|	|__|__|	|__|__|	|__|__|__|__|__|	|___|
3	|___|	|___|	|___|	|___|	ID ……	|___|	|__|__|	|__|__|	|__|__|__|__|__|	|___|
4	|___|	|___|	|___|	|___|	ID ……	|___|	|__|__|	|__|__|	|__|__|__|__|__|	|___|
5	|___|	|___|	|___|	|___|	ID ……	|___|	|__|__|	|__|__|	|__|__|__|__|__|	|___|
6	|___|	|___|	|___|	|___|	ID ……	|___|	|__|__|	|__|__|	|__|__|__|__|__|	|___|
7	Other employer	Don't ask							|__|__|__|__|__|	Don't ask

<u>Status code</u> :
1. Unpaid family worker, unpaid worker
2. Wage worker
3. Paid apprentice
4. Unpaid apprentice
5. Partner of this business

<u>Stability Code :</u>
1. Permanent
2. Temporary
3. Trial period

<u>Type of contract Code:</u>
<u>1</u>. Contract more than 4 years
2. Contract between 3 months and 4 years
3. Contract less than 3 months
4. Verbal contract
5.No

<u>Recruitment Code :</u>
1. Personal relations (relatives, friends)
2. Directly with the employer
3. Advertisement, media (radio, newspaper)
4. Public employment agency …
5. Middleman
6. Other (specify _____)

<u>Nature of payment Code :</u>
1. Fixed salary (month, fortnight, week)
2. Daily or per hour of work
3. According to task, by piece
4. Commission
5. Share of profits
6. In kind (food, housing, etc.)
7. Without remuneration

Bb.3. Characteristics of allowances and bonuses of the Manpower over the last 12 months (excluding the head and the spouse but <u>including other unpaid workers</u>)

	a. In addition to wage, do you pay bonuses (inc. End of year bonuses) 1. Yes 2. No	***If Bb.3a=1 :*** **b. What was the annual amount paid for the bonuses? (thousand VND)**	***If Bb.2a #1 & 4*** **c. Paid leaves** 1. Yes 2. No	**d.Does [name] have a health insurance card?** 1.Yes 2. No 3. Don't know	**e. What was the annual amount you paid for [name] for social security?**	**f. In kind bonuses (food, accommodation, gift)** 1. Yes, food 2. Yes, accommodation and food 3. Yes, other in kind bonuses 4. No	***If Bb.3f< 4 :*** **g. What was the annual amount paid for the in kind bonuses?**
1	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|
2	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|
3	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|
4	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|
5	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|
6	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|
7	|___|	|__|__|__|__|__|	Don't ask		|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|

Bb.4. Relation between the workers and the head of the production unit *(excluding the head and the spouse)*

	If Bb.1c>5 : **a. How many years you know [name]?**	**If Bb.1c>5***and Bb.1ja< (2014-Aa.22)* **b. Did you know [name] before you start managing your production unit?** 1.Yes **2. No**	***If Bb.1c>5:*** **c. Do you visit [name]'s family during Têt ?** 1. Yes **2. No**	***If Bb.1c>5:*** **d. Do you invite [name] for your family event as new house or weddings?** 1. Yes **2. No**	***If Bb.1c>5:*** **e. Do [name] invite you for his/her family events as new house, weddings?** 1. Yes **2. No**	**f. What is the level of intimacy you have with [name]?** 1. Not intimate 2.Intimate 3.Very intimate
1	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|
2	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|
3	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|
4	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|
5	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|
6	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|
7	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|

Bb.5. Do you subscribe to any pension scheme (excluding social insurance) for your workers?

1. Yes
2. No

If Bb.5 =1:

Bb.6. What was the annual amount paid for the pension for all your workers? (In 1000 VND) a. Amount
|__|__|__|__|__|__|__| b. Period |___|
99. Don't know

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year7. Others (specify)

Bb.7. Do you contribute to health expenditures including for occupational injury of your workers?
1. Yes
2. No

If Bb.7= 1:

Bb.8. What was the annual amount paid for health expenditures including for occupational injury for all your workers? (in 1000 VND)
a. Amount |__|__|__|__|__|__|__| b. Period |___|

99. Don't know
Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year7. Others (specify)

If B0 >0 or B1 =1:
Bb.9. If you have employee or ever had employee, have you had the following type of problems with your manpower? And was it a moderate or a major problem?
0= No problem 1= Moderate problem 2= Major problem

a**)** Lack of skilled manpower/ There is a lack of skilled manpower in general (*Problem with education and skill of available workers)*	0	1	2
b)Instability of employees/ There is an instability of employees in general	0	1	2
c) Too high salaries/ Salaries are generally too high	0	1	2
d**)** There are disciplinary problems	0	1	2
e) Lack of reliable and honest workers	0	1	2

If B0>1 or B1=1
Bb.10. Apart from you, who handle cash in your business?
1. Your spouse
2. Other
99. Nobody

If Bb.10=2
Bb.10b. Name and relationship of this person?
ID of the employee

ID of the employee

C. PRODUCTION AND SALE

Ca. Turnover

Ca.1. All in all, what is the total amount of your TURNOVER?*(1 000 VNĐ)*
a. Amount |__|__|__|__|__|__|__| b. Period |___|

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year 7. Others (specify)
99. Don't know

If Ca.1= 99:
Ca.2. Is your turnover per month:
1. Below or equal to 5 million dong
2. Between >5 and 10 million dong
3. Between >10 and 30 million dong
4. Over 30 million dong

Ca.3. How many different products/services do you sell? |__|__|

99 = too many to answer

Ca.4. Do you sell products that you made or modify?
1. Yes
2. No

If Ca.4 =1:
Ca.5. PRODUCTS SOLD AFTER TRANSFORMATION

	a. Name of the product	b. Destination	c. Total value for the period (in 1000VND)	Da. Period	If d.a=7. Db. Number of days	e. Unit	f. Quantity	g. Unit price (in 1000 VND)
1		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
2		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
3		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
4		|___|	|__|__||__|__|__|					|___|___|___|___|
5		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
K		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|

Ca.6. Do you sell services ?
1. Yes
2. No

If Ca.6 =1:

Ca.7. SERVICES OFFERED

	a. Name of the service	b. Destination	c. Total value for the period (in 1000VND)	Da. Period	If d.a=7. Db. Number of days	e. Unit	f. Quantity	g. Unit price (in 1000 VND)
1		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
2		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
3		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
4		|___|	|__|__||__|__|__|					|___|___|___|___|
5		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
K		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|

Period code:
1. Day
2. Week
3. Fortnight
4. Month
5. Quarter
6. Year
7. Other

Destination code :
1. Public or para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Non agricultural household business/ self employer
5. Cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Abroad/ export directly
9. Don't know

Unit
1. Kg
2. Piece
3. Liter
4. OTher

Ca.8. Do you sell products that you have bought elsewhere?

1. Yes
2. No

If Ca.8=1:

Ca.9. PRODUCT SOLD WITHOUT TRANSFORMATION

	a. Name of the service	Sale							Purchase					
		b. Destination	c. Total value of sale in 1000 VND	d.a Period	If d.a =7 Db. Number of dáy	e. Unit	f. Quantity	g. Unit price of sale	h. Total value of purchase in 1000 VND	ia. Period	If d.a =7 ib. Number of dáy	j. Unit	k. Quantity	l. Unit price of sale
1			|__|__|__|__|_					|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|			|__|__|__|__|__|		|__|__|__|__|__|
2			|__|__|__|__|_					|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|			|__|__|__|__|__|		|__|__|__|__|__|
3			|__|__|__|__|_					|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|			|__|__|__|__|__|		|__|__|__|__|__|
4			|__|__|__|__|_					|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|			|__|__|__|__|__|		|__|__|__|__|__|
5			|__|__|__|__|_					|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|			|__|__|__|__|__|		|__|__|__|__|__|
K			|__|__|__|__|_					|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|			|__|__|__|__|__|		|__|__|__|__|__|

If Ca.8=1:

Ca.9.ma. For products sold last month, from whom do you mainly purchase your products?(3 answers max)

1. Public or para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business
5. Cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Abroad/ export directly
9. Don't know

Ca9mb. Which proportion of your purchase values do you buy from to these origins? |__|__|__|__|__|

Cb. Level of technology (Apply this section if Ca4=1 or Ca.6=1)

Cb.1. Does your activity (or part of it) belong to a chain of production process ? In other words, are some steps of the production made by other in order to get the final product?

1. Yes, some steps are made by other/I belong to a production chain
2. No, I make the whole product/ I don't belong to a chain of production

Cb.2. Have you introduced new product or improved existing product within the last 12 months? 1. Yes **2.** No

If Cb.2 = 1:

Cb.3. Who inspired you to introduce this new product?

ID, Name and Relation: _____
ID, Name and Relation: _____
ID, Name and Relation: _____
99. Nobody

Cb.4. Have you introduced new production processes/new technology within the last 12 months by introducing new equipment for instance or new way to sell products or services?

1. Yes
2. No

If Cb.4 =1:

Cb.5. Who inspired you to introduce this new production process/technology?

ID, Name and Relation: _____
ID, Name and Relation: _____
ID, Name and Relation: _____
99. Nobody

Cb.6. Compared to other business in the same segment of activity/ compared to your competitors, do you consider that the machines/engine or tools you are using in your business are in terms of level of technology?

1. More advanced
2. In the average
3. Less advanced
4. Don't know

D.EXPENDITURES AND CHARGES

Da. Expenditures

If Ca.4=1 or Ca.6=1

Da.1.a What was the total amount of intrants for the last month of operation? **a. Amount** |__|__|__|__|__|__|__|

b. Period |___|

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year 7. Other(specify)

99. Don't know

If Da.1a = 99:

Da.2. a Are your purchases per month:

1. Below or equal to 5 million dong
2. Between >5 and 10 million dong
3. Between >10 and 30 million dong
4. Over 30 million dong

If Ca.8=1

Da.1b. What was the total amount of purchases for the last month of operation? a. Amount |__|__|__|__|__|__|__| b. Period |___|

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year 7. Other(specify)
99. Don't know

If Da.1b= 99:

Da.2b. Are your purchases per month:

1. Below or equal to 5 million dong
2. Between >5 and 10 million dong
3. Between >10 and 30 million dong
4. Over 30 million dong

If Ca.4 =1 or Ca.6 =1: (products manufacturers or service providers)

Da.3. How much did you spend for your activity for raw materials? (only items paid or to be paid by the household business) (for items paid by the customer , go to Db.1)

	a. Name of the input	b.Origin	c. Total value for the period in 1000 VND	d.a. Period	If Da.3.d.a=7 db.Number of days	e. Unit	f. Quantity	g. Unit price (in 1000 VND)
1		|___|	|__|__||__|__|__|					|___|___|___|___|
2		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
3		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
4		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
5		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|
K		|___|	|__|__|__|__|__|					|___|___|___|___|

Period code:

1. Day
2.Week
3.Fortnight
4.Month
5.Quarter
6.Year
7.Other

Origin code :

1. Public or para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household busines / self employer
1. Cooperative
2. Individual
3. Farmer
4. Abroad/ import directly
5. Don't know

Unit

1. Kg
2. Piece
3. Liter
4. OTher

Db. Customers

If Ca.4 =1 or Ca.6 = 1 (not for traders only):

Db.1. Do some of your customer give you or pay you raw materials to transform it for them ?

1. Yes
2. No

If Db.1= 1:

Db.2. What is the percentage of the turnover from these customers <u>during the last month of operation</u>?

|___|___|% of total turnover

Db.3. Which one is the most important?

1. State / SOE
2. Domestic enterprise
3. Foreign enterprise
4. Household Business
5. Individual
6. Direct exportation (customer abroad)

If Db.3= 2, 3, 4:

Db.4. Is this enterprise/household business commercial (not transforming the product) or not ?

1. Yes
2. No

Dc. Charges

Dc.1. Apart from materials/purchases and salary for employees, what was the total amount of indirect charges of your unit of production for the last month of operation? |___|___|___|___|___|___| (1 000 VNĐ)

Dc.2. If other period used, specify period : |___|

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year 7. Other(specify)

Dc.3. What are the charges of your unit of production for the last month of operation? (indirect charges)

	Charges	a. Period	***If Dc.3.a=7*** **b. Number of days**	**c. Value during the period (in 1000 VND)**	
1.	**Rent** *if Ab.4 = 1*	|___|		|___|___|___|___|___|___|	*Period code (D4)*: **1**. Day 2. Week 3. Fortnight 4. Month 5. Quarter 6. Year 7. Other
2.	**Water for activity**	|___|		|___|___|___|___|___|___|	
3.	**Electricity for activity**	|___|		|___|___|___|___|___|___|	
4.	**Telephone, Internet for activity**	|___|		|___|___|___|___|___|___|	
5.	**Fuel/Gas for activity**	|___|		|___|___|___|___|___|___|	
6.	**Transport/Handling, insurances**	|___|		|___|___|___|___|___|___|	
7.	Other charges (insurance, other services, _____ **(specify)**	|___|		|___|___|___|___|___|___|	

Dc.4. What are the taxes did you pay or for which you get a receipt?

	Charges	**a. Period**	***If Dc.4.a =7*** **b. Number of days**	**c. Value during the period (in 1000 VND)**
1	Business tax	|___|	|___|	|___|___|___|___|___|___|
2	Household business income tax	|___|	|___|	|___|___|___|___|___|___|
3	If Ab1=2,3,8,9 or 10 Taxes related to the premises/housing	|___|	|___|	|___|___|___|___|___|___|
4	Other taxes and fees with receipts	|___|	|___|	|___|___|___|___|___|___|

Dd. Other administrative costs (without receipt)

		Dd.3.How many times did you have to deal with these officials within the past 12 months?	If Dd.3>0 Dd.4. If existent, what was the last contact about? (code)	If Dd.3>0 Dd.1.Did you have to pay gifts or fines for officials form [name of the organization] in the exercise of your activity within the past 12 months? 1. Yes 2. No -> Move to the next organization or the De	If Dd.1=1 Dd.2. In total what is the amount of gifts and fines or ihformal tax/tax without receipt that you paid to for [name of the organization] within the past 12 months? *(In thousands of VND)* *99: Don't remember/reluctant to answer*
1	People's committee or council of commune	|___|	|___|	|___|	|___|___|___|
2	Police or Security (công an)	|___|	|___|	|___|	|___|___|___|
3	Residential group Representative	|___|	|___|	|___|	|___|___|___|
4	***If Ab.1 = 8,9,10 :*** Market administration	|___|	|___|	|___|	|___|___|___|
5	Other (specify)	|___|	|___|	|___|	|___|___|___|

Type of contact code (Dd.4)

1. Related to support mechanisms (financial help, insurance)
2. Related to taxes (control or payment)
3. You approached them for business license or other regulation or permit
4. They approached you to control your business license or other regulation
5. They conducted controls related to your presence and/or your premises
6. Other (specify)

De. Seasonal variations

De.1. How did the activity of your production unit fluctuate within the past 12 months? (Ask: What is the highest period of activity within the past 12 months? What is the lowest? What is the average?)

RHYTHM	11/13	12/13	1/14	2/14	3/14	4/14	5/14	6/14	7/14	8/14	9/14	10/14
3. High 2. Average 1. Low 0. No activity	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|	|___|

Maximum monthly turnover and minimum monthly turnover : (1 000 VNĐ)

De2a. You said your activity was higher in (month where De1=3). What was your turnover for this month? a. Maximum turnover: |___|___|___|___|___|___| 99. Don't know

De2b. You said your activity was lower in (month where De1=1). What was your turnover for this month ? b. Minimum turnover: |___|___|___|___|___|___| 99. Don't know

De.3. Did you employ temporary workers within the past 12 months?

1. Yes
2. No

If De.3 = 1:

De.4. How many were there the month they were at the maximum number [De1=3] ? |__|__|

De.5. How many were there the month they were at the minimum number [De1=1] ? |__|__|

E. CUSTOMERS, SUPPLIERS AND COMPETITORS

Ea. Customers and suppliers

Ea.1. Who is your main customer? [*the highest total value in table Ca.5g, Ca7g, Ca9j*

ID, Name and Relation _____
98. Too many customers and no main one
99. I don't remember

Ea.2. Your main customer belongs to which of the following group?

1. Public or Para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business
5. Cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Direct importation (customer abroad)
9. Don't know

Ea.3. Do you accept late payment from this customer?

1. Yes
2. No

If Ca.4 = 1 or Ca.6 =1 (products manufacturers or service providers):

Ea.4. Do you share order with other?

1. Often
2. Sometimes
3. Never

If Ea.4 <3:

Ea.5. With whom ? *(Name of the head of the enterprise)*

ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
98. Too many contacts and no main one
99.I don't remember

Ea.6. Who is your main supplier?

ID, Name and Relation _____
98. Too many suppliers and no main one
99. I don't remember

Ea.7. Which group does your main supplier belong?

1. Public or Para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business
5. cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Direct exportation (supplier abroad)
9. Don't know

Ea.8. Does this supplier accept late payment?

1. Yes
2. No

Eb. Competition

If Ca.5.b, Ca.7.band Ca.9.b≠ 8:

Eb.1. Is part of your production for export ?

1. Yes, directly
2. Yes indirectly
3. No
4. Do not know

If Eb.1 = 1, 2 or Ca.5.b, Ca.7.band Ca.9.b = 8:

Eb.2. What percentage of your production is exported? _____% Eb.3.To which country is your production mainly exported? _____

Eb.4. Is part of your production for State entity/State owned entreprise?

1. Yes, directly
2. Yes indirectly
3. No
4. Do not know

If Eb.4 = 1, 2:

Eb.5. Which proportion of your production is for State entity/SOE? _____%

Eb.6. Who is your main competitor?

1. Public or Para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business
5. cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Direct exportation (abroad enterprise)
9. Don't know

99. No competitor

F. EQUIPMENTS, INVESTMENT

F1.Note the equipment you made use of within the past 12 months to make your production unit function (Other equipment pieces are combined under "Other" and only ask F1g and F1h for these)

Type	a. **Characteristics** (Write name)	b. **Ownership**	If b=4: c.**with whom?** (ID, Name…)	If b=1 or 4: d. ***Acquisition*** How did you acquire this equipment/item?	. If d=1 e. **Financing** **how đi you finance it?**	f. **when did you buy / /rent /borrow this [name of item] (month / year)**	g. **Did you havexpenses for this [name of item] in the last 12 months** (repair, purchase, rental…) (thousands of VND)	If b=1 or 4 h. **According to your estimation what is present Value (replacement cost) of this [name of item]** (thousands of VND)
Engine / Machines	1. 2. K.	|___| |___| |___|	*ID Name*	|___| |___| |___|	|___| |___| |___|	|___|___||___|___| |___|___||___|___| |___|___||___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|
Office furniture and equipment	1. 2. K.	|___| |___| |___|	*Don't ask*	|___| |___| |___|	|___| |___| |___|	|___|___||___|___| |___|___||___|___| |___|___||___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|
Transport / Professional vehicles	1. 2. K.	|___| |___| |___|	*ID Name*	|___| |___| |___|	|___| |___| |___|	|___|___||___|___| |___|___||___|___| |___|___||___|___|	___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|
Tools (or set of tools)	1. 2. K.	|___| |___| |___|	*ID Name*	|___| |___| |___|	|___| |___| |___|	|___|___||___|___||___ |___||___|___||___|___ ||___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|
If Ab1 =7 or 10	1. 2.	Don't ask as	Don't ask	Don't ask	No restricting	|___|___||___|___||___ |___||___|___||___|___	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|

Land and Premises (used for the activity)	K.	there's already Ab.2			conditions for this question	||___|___|	|___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___|
Other (specify)	1. 2. K.	Don't ask	Don't ask	Don't ask	Don't ask	Don't ask	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|	|___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___| |___|___|___|___|___|

Ownership code :
1. Personal property
2. Rent
3. Loan
4. Share property
5. Public ownership
6. No answer

Acquisition:
1. Purchase
2. Inheritance
3. Gift
4. Other

Financing code:
1. Saving
2. Gift
3. Inheritance
4. Family loan
5. Loan from customers
6. Loan from suppliers
7. Loan from usurer (money lender)
8. Loan from producers' association
9. Bank loan
10. Loan from Micro Finance
11. Other (specify)

G. ACCES TO CREDIT

G1. Now I would like to ask about the credit you borrowed for your activity from all types of lenders, it means institutional lenders as bank (incl. VBSP, PGF, TYM), NGOs or mass organization, but also informal lenders as friends, family members, household businesses, shopkeepers, moneylenders or informal credit association.

G1a. During <u>the last 2 months</u>, how many loans between 50 and 200 thousand VND did you obtain from formal or informal lenders? |__|__| (3 most recent loans)

G1b. During <u>the last 6 months</u>, how many loans between 201,000 and 5 million VND did you obtain from formal or informal lenders? |__|__| (3 most recent loans)
G1c. During the <u>last 3 years</u>, how many loans greater than 5 million VND did you obtain from formal or informal lenders? |__|__| (3 most important loans)

	N°	d. Date of the loan		e. Origin	*If e≤5* f. a. Who is (s) he? (ID) *If e=11,12* f.b. Name of the institution	g. Amount of the loan (In thousand VND)	h. Was the amount the same as you asked for? 1. Yes 2. No	*If h=2* i. How much did you ask? (In thousand VND)	*for G1b or G1c* j. Type of contract	k. Main use of loan	l. Total amount or value to repay (in thousand VND) 99. Don't know	m. Amount of repayment value already repaid (In thousand VND)	n. Maturity (duration of repayment)		p. What is the interest rate?	
		d.a. Year of the loan	d.b. Month of the Loan										n.a. Period	n.b. Num-ber of periods	p.a. %	p.b. Time period code
G1a	1	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
	2	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
	3	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
G1b	1	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
	2	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
	3	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
G1c	1	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
	2	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|
	3	|__|__|__|__|	|__|__|	|___|	*ID*	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|	|__|__|__|__|__|__|	|__|__|__|__|__|__|	|___|	|___|___|	|___|	|___|

Origin Code:

1. Family
2. Friend
3. Customer
4. Supplier
5. Landlord / owner of the premises
6. Usurer (money lender)
7. Producers' association
8. Informal credit group (Ho Hui)
9. Mass organization
10. Commercial Bank
11. Micro-finance institution (VBSP, VBARD, PCF, NGO)
12. Other_____

Type of contract code:

1. Legally recognized agreement
2. Simple written agreement
3. Verbal Agreement
4 .No contract

Use of loan code

1. Purchase of raw materials
2. Improvement of premises
3. Acquisition or maintenance of equipment
4. Payment of salary
5. Training of manpower
6. Repayment of previous debts
7. Extension of the establishment
8. Transportation (car, motorbike / bike)
9. Food consumption
10. Housing
11. Social event
12. Durable (TV, DVD player, etc.)
13. Other (specify)

Time period code and maturity

1. Day
2. Week
3. Fortnight
4. Month
5. Quarter
6. Year
7. Other

G2. Did you apply without success (loan completely rejected)for loans greater than 5 million VND from formal or informal lender in the last three years?

1. Yes
2. No

If G2 =1:

G3. How many applications were completely rejected? |__|__|

N°	a. Origin	b. Year applied	c. Amount requested (in thousand VND)	d. Reasons for rejection
1	|___|		|___|___|___|___|___|	|___|___|
2	|___|		|___|___|___|___|___|	|___|___|
3	|___|		|___|___|___|___|___|	|___|___|
4	|___|		|___|___|___|___|___|	|___|___|
5	|___|		|___|___|___|___|___|	|___|___|
6	|___|		|___|___|___|___|___|	|___|___|

Origin Code :

1. Family
2. Friend
3. Customer
4. Supplier
5. Landlord / owner of the premises
6. Usurer (money lender)
7. Producers' association
8. Informal credit group (Ho Hui)
9. Mass organization
10. Commercial Bank
11. Micro-finance institution (VBSP, VBARD, PCF, NGO)
12. Other_____

Reasons for rejection code

1. Incomplete documents
2. Complete but not convincing documents
3. Insufficient guaranties
4. Insufficient initial capital
5. Activity/enterprise deemed not viable
6. Other (specify)
7. Don't know

If G1c=00 and G2=2:

G4. Why didn't you apply for loans greater than 5 million VND ?

1. No need
2. Too complicated proceedings / don't know how to apply for a loan
3. Too high interest rate
4. Guarantee asked for is too important
5. Don't have a resident card or land use certificate (red book)
6. Other (specify)

G5. Apart from banks, do you know any micro-finance institutions?

1. Yes
2. No

G6. Do you currently participate to an informal credit association (choi ho-hui)?

1. Yes
2. No

If G6= 1 (These can be asked for up to 3 informal credit association)

G7. How many members are in this association? |___|___| G8. How much is the membership subscription?

|___|___|___|___|___| *(in thousand VND)* per |___|

Period code : 1. Day ; 2. Week; 3. Fortnight; 4. Month; 5. Quarter; 6. Year; 7. Other (specify……..)

G9. Who is the head of the informal credit group?

ID, Name and Relation_____

99. No head

98. Head of the household business

G10. Who <u>could</u> give you financial support for your business (i.e. lend you a loan at no or low interest rate)?

ID, Name and Relation_____

ID, Name and Relation_____

ID, Name and Relation_____

98. No need

99. Nobody

G11. Are you able to borrow 5 million VND within a week?

1. Yes
2. No
3. Don't know

If G11=1:

G12. At which interest rate? |___|___| % per |___|

Period code: 1. Day 2. Week; 3.Fortnight; 4.Month; 5.Quarter; 6.Year; 7. Other (specify……..)

G13. Do you have a bank account?

(E.g. Passbook savings accounts, fixed term deposit accounts, Checking account)

1. Yes
2. No

H. PERCEPTIONS, ECONOMIC ENVIRONMENT AND PROSPECT

Ha. Problems and needs

Ha.1. In the last 12 months,, do you have problems or difficulties [read the domain]? To what extent?

0=No1=Moderate 2=Major

a) In the supply of raw materials (quantity or quality)	0	1	2
b)In selling your production	0	1	2
c) In accessing credit	0	1	2
d) Because of other financial problems due to cash flow, i.e. too high rent	0	1	2
e) Because of corruption	0	1	2
f) Because of lacking space, access to land, inadequate premises	0	1	2
g) Because of machine or equipment	0	1	2
h)Because of transportation	0	1	2
i) Because of inflation	0	1	2
j) Because of crime, theft and disorder	0	1	2
k)Because of health issues	0	1	2

l) Other _____ (specify)

If code 1 or 2 of Ha.1 was ticked more than once:

Ha.2. Among these difficulties (Ha.1), which is the main one? *(codes a to l)*|___|

Ha.3. Do you wish to have help/assistance in[… read domain] ?

a.	Technical training	**1.** Yes	**2.** No
b.	Training in organization and accounts	**1.** Yes	**2.** No
c.	Assistance for supply of raw materials	**1.** Yes	**2.** No
d.	Access to modern machines	**1.** Yes	**2.** No
e.	Access to loan	**1.** Yes	**2.** No
f.	Access to information on the market	**1.** Yes	**2.** No
g.	Access to premises	**1.** Yes	**2.** No
h.	Access to big orders	**1.** Yes	**2.** No
i.	***If Ab.7a.=2 :***Registration of your business	**1.** Yes	**2.** No
j.	Advertising for your new products/services	**1.** Yes	**2.** No
k.	Other _____ (specify)	1. Yes	2. No

If 1 was ticked more than once :

Ha.4. Among these types of assistance (Ha.3), which one do you mainly need? *(codes a to k)*|___|

Hb. Economic environment compared to the last year

If Aa.22 < 2014

Hb.1.Compared to this time last year, the number of employees (including part time) in your production unit has:

1. Increased
2. Decreased
3. Not changed

Hb.2.Compared to this time last year, the number of hours/days per worker worked in your production unit has:

1. Increased
2. Decreased
3. Not changed

Hb.3. Compared to this time last year, your profit has :

1. Increased
2. Decreased
3. Not changed

Hb.4. Compared to this time last year, the number of your customers has :

1. Increased
2. Decreased
3. Not changed

If Eb.6≠ 99:

Hb.5. Compared to this time last year, has competition from your main competitors :

1. Increased
2. Decreased
3. Not changed

Hb.6. During the last 12 months, did you[… read domain]?

a. Prospect for new customers	1.Yes	2. No
b. Change your supplier to reduce the costs	1.Yes	2. No
c. Move to less costly premises	1.Yes	2. No
d. Limit the salary increase or other fee for employee	1.Yes	2. No

---

Hc. Prospect and Satisfaction

Hc.1. Are you planning to increase the manpower within the next 12 months?

1. Yes
2. No
99. Don't know

Hc.2. Are you planning to increase your level of activity within the next 12 months?

1. Yes
2. No
99. Don't know

Hc.3. Do you think there is a future for an establishment like yours ?

1. Yes
2. No
99. Don't know

Hc.4. Do you think of changing activity?

1. Yes
2. No
99. Don't know

If Hc.4 = 1 :

Hc.5. For which institutional sector?

1. Public or Para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business (non agriculture)
5. Cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Abroad
9. Don't know

Hc.6. Would you prefer to work as an employee in a private company for a total income of 5 million per month?

1. Yes
2. No

Hc.7. All things considered, how satisfied are you with this job? *(read answers)*

1. Very unsatisfied
2. Unsatisfied
3. Normal
4. Satisfied
5. Very satisfied

Hc.8. Do you wish that your children take over your activity after you, if they want?

1. Yes
2. No

If Hc.8 = 2:

Hc.9. In which institutional sector would you like your children to work?

1. Public or Para-public sector
2. Private domestic enterprise
3. Foreign / joint venture enterprise
4. Household business
5. Cooperative
6. Individual
7. Farmer
8. Abroad
9. Don't know

Hc.10. In case you earn unusual extra money from your business activity, what do you think would be the most appropriate use of the extra money?*(read answers)*

1. To increase my living standards/saving
2. To help my family members who are in needs
3. To increase wages of the employees
4. To reinvest to increase profits of the business
5. To open a new business
6. Don't know
7. Other

Hc.11. Do you think that your family responsibilities or household chores (child care, domestic duties) are impediments for running your business properly?

1. Yes, a lot
2. Yes, but not so much
3. No

R.ROLE OF THE STATE AND RELATIONSHIP WITH THE ADMINISTRATION

If Ab.7.a =2 :

R1. Are you ready to register your activity with the administration?

1. Yes
2. No
3. Do not know
4. This activity doesn't need to be registered

If R1<4

R2. Have you ever applied for a business registration certificate for your present activity? |___|

1. Yes successfully
2. Yes without success
3. Yes, in progress
4. No

If Ab.7.a=1 or R2 =1or 2:

R3. In what year did you register? |___|___|___|___|

R4. How long did it take? Number of days|___|___|___|

R5. How much did it cost? In 1000 VND|___|___|___|___|___|

If R1<4

R6. In your opinion, would registering your business help you to [item]?

a)	Access to loan	1. Yes	2. No	3. Don't know
b)	Access to the best market place	1. Yes	2. No	3. Don't know
c)	Sale of your products to big firms/supply from big firms	1. Yes	2. No	3. Don't know
d)	Advertising	1. Yes	2. No	3. Don't know
e)	Faceless corruption	1. Yes	2. No	3. Don't know
f)	Other (Specify _____)	1. Yes	2. No	3. Don't know

If 1 was ticked more than once:

R7. In your opinion, which is the main advantage? |___|

g) Access to loan
h) Access to the best market place
i) Sale of your products to big firms/supply from big firms
j) Advertising
k) Faceless corruption
l) Other (Specif _____)

R8. It is said that establishments are sometimes required to make gifts or informal payments to public officials to obtain authorizations like sidewalk occupation, or to "get things done" with regard to licenses, regulations, conflict resolution, and other types of services etc. In the frame of your activity, did you or anyone in your business have to make informal payment to a government official or to an intermediaire in the past year?

Consider all possibilities, from small bribe for sidewalk occupation to commission to facilitate contracts.

1. Yes
2. No
3. Refuse to answer

If R8 =2:

R.9. Why not?

1. No contact with public officials
2. Nobody asked me
3. They asked me but I refused to pay

If R8 =1:

R10. Can you estimate the total amount over all payments for last year? |___|___|___|___| (1 000 VNĐ)

I. HEALTH INSURANCE, OLD AGE PENSIONS AND VULNERABILITY

I1. Do you currently have a health insurance card or a private health insurance?

1. Yes
2. No

If I1=1 :

I2. Where does your health insurance come from:

1. Your contribution to VSS's ***mandatory*** health insurance
2. Your contribution to VSS's ***voluntary*** health insurance
3. Your contribution to health insurance provided by a ***private*** company
4. Your contribution to subsidized health insurance for the near poor
5. Your contribution to subsidized health insurance for student
6. Your contribution to subsidized health insurance for member of household in agriculture, forestry and agriculture sector and with average living standard
7. Your free health insurance for the registered poor
8. Your free health insurance for the ethnic minority
9. Your free health insurance for people with "national merit" and their families, veterants,beneficiaries of social assistance program/policy (elderly over 80, orphan, disabled children, severely disabled, poor single parent, etc.)

If I2 =1 to 6:

I3. How much do you pay for this health insurance?

I3a. |___|___|___|___|(1 000 VNĐ) I3b. Per |___|

99. Don't know

Period code:

1. Day
2. Week
3. Fortnight
4. Month
5. Quarter
6. Year
7. Other (specify…)

If I1 =2

I4. What is the main reason why you do not haveVSS's health insurance?

1. Too expensive, not enough money
2. Don't know how to register
3. Procedure is too complicated
4. I am healthy, no specific health problems
5. I (or my family) can cope with any unexpectedspending due to health problem
6. Problem of quality of healthcare services
7. I prefer to choose by myself the doctor or the hospital to consult
8. Benefit already from another scheme

If I4 =8:

I5. Specify the other scheme you benefit from…….

I6. Did you suffer from any illness or injury within the past 12 months that affected your work, even moderately (e.g. chronic inflammation, diarrhea, accident or any other disease)?

1. Yes
2. No

I7. Did you use a healthcare service within the past 12 months?

Consider all possibilities: treatment of a health problem, immunization, check-up, pregnancy, abortion…

1. Yes
2. No

If I6=1 and I7=2:

I8. Why did you not use healthcare services despite your health problems?

1. I myself or my family can take care of the problem
2. The service I need is too far or does not exist in the area
3. I cannot afford it, too expensive
4. The quality of service is too low
5. The health problem was not serious enough

If I7 =1:

I9. Where was this healthcare services provided?

1. Health center (village, commune, region)
2. Public hospital (district, provincial, central)
3. Private hospital/clinic
4. Independent medical professional (doctor, nurse, midwife, traditional doctor)
5. Other

I.10. Were you satisfied when using health care services with…

a. The overall quality of the treatment/consultation	1. Yes 2. No
b. The accessibility of the health center (transportation time)	1. Yes 2. No
c. The referrals to access higher level of health care at district and provincial facilities	1. Yes 2. No
d. The availability of services	1. Yes 2. No
e. The procedures and waiting time	1. Yes 2. No

I11. In total, how much did you spend for your health care over the last 12 months (including payments covered by insurance, additional payments for medicines, for doctors, etc)?

|___|___|___|___|___| *(in thousand VND) 99. No answer*

If Aa2<66

I 13. How do you plan to get revenue when you are old?

a. You expect to get a pension from the State/Social Security	1. Yes	2. No
b. You will have to continue with this job	1. Yes	2. No
c. Do some other job, less tiring	1. Yes	2. No
d. You expect to get support from your children or other family	1. Yes	2. No
e. You will live on your own savings	1. Yes	2. No

If at least one "yes" was ticked/ one option was selected in I.13

I14. On which of these plans do you mainly rely? (code a to e)

I15. Within the last 12 months, did you pay contributions to

a. VSS compulsory system for old-age pension?

1. Yes 2. No

I15aa. Specify how much |___|___|___|___|___| *(in thousand VND)*

*I15ab.*per |___|

1. Day
2. Week
3. Fortnight
4. Month
5. Quarter
6. Year
7. Other (specify…)

b. VSS voluntary system for old-age pension?

1. Yes 2. No

I15ba. Specify how much (.|___|___|___|___|___| *(in thousand VND)*

*I15bb.*per |___|

1. Day
2. Week
3. Fortnight
4. Month
5. Quarter
6. Year
7. Other (specify…)

If I.15a =2 and I.15b= 2:

I16. You do not contribute to VSS's social insurance for old-age pension because *(read the answers):*

1. I already benefit (or will benefit) from a private insurance including life insurance
2. I already benefit (or will benefit) from another social pension (e.g. old age pension or social assistance program)
3. I have never heard about this scheme
4. Too expensive, I don't have enough money
5. Even if I contribute I could not reach the number of years required to get a pension
6. I will rely on other source of income

I17. Did you have to face significant expenses in the following situations over the last 24 months?

a. Occupational injuries 1. Yes 2. No

b. You or a family member suffered from severe disease 1. Yes 2. No
c. Loss of job of one family member 1. Yes 2. No
d. Natural disaster 1. Yes 2. No
e. Loss of stock/of harvest 1. Yes 2. No

If at least one "yes" was ticked/ one option was selected in I.17

I.18. To cope with the above-mentioned expenses, did you …

a. Sell assets 1. Yes 2. No
b. Cut expenses 1. Yes 2. No
c. Dissave 1. Yes 2. No
d. Other family members start working/work harder 1. Yes 2. No
e. Remove children from school 1. Yes 2. No
f. Borrow money 1. Yes 2. No

If at least one "yes" was ticked/ one option was selected in I.18

I.19. Which one of these actions was the more efficient to cope with these unexpected expenses? *(Codes a to f)* |___|

S. SOCIAL CAPITAL

Sa. Formal social capital

Association	**Sa1. Do you belong to [NAME] association?** 1.Yes 2. No If only no, go to Sb1	**Sa.2.Degree of participation** 1. Leader 2. Very active 3. Active 4. Simple member	**Sa.3.Who did recommend you to integrate [NAME]association?** (ID, Name and Relation) 99. Nobody
Women Union	|___|	|___|	*Don't ask*
Youth Union	|___|	|___|	*Don't ask*
Veteran Union	|___|	|___|	*Don't ask*
If Aa2<1956 : Eldery Union	|___|	|___|	*Don't ask*
Farmer Union	|___|	|___|	*Don't ask*
Communist Party	|___|	|___|	**ID, Name**
People's committee	|___|	|___|	**ID, Name**
People council	|___|	|___|	**ID, Name**
If Aa4#99: Association of fellow-countrymen	|___|	|___|	*Don't ask*
If Aa.4 #99: Association of migrants			*Don't ask*
Professional (occupational) association	|___|	|___|	*Don't ask*
If ***Ab.1 =8 or 10:*** Market committee	|___|	|___|	*Don't ask*
Hobby club, sport group, cultural association	|___|	|___|	*Don't ask*
Religious group	|___|	|___|	*Don't ask*
Alumni association) / "Cohort" association	|___|	|___|	*Don't ask*

If code 1 of Sa.1 was ticked at least once:

Sa4. Did you find in these associations some support for your business activity?

1. Yes 2. No

If Sa.4 =1:

Sa5. What was the main support you received? (Read the answers)

1. Advice on how running your business (managerial support, accounting)
2. New information useful for your business (improve production technology, new tools, new product)
3. New customers/suppliers
4. Find/improve premises
5. Financial support
6. Other material support
7. Emotive support

Sb. Informal social capital

If Ca.4 =1 or Ca.6 =1:

Sb.1. If you need to borrow tools or machinery for your business, who would you ask (excluding your household members)?

ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
98. No need
99. Nobody

Sb.2. If you have to go away from your business a couple of days, to whom can you entrust your business?

ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____

98. No need
99. Nobody

If B0 =0 and B1 =2 :

Sb.3. If you need to recruit a worker, who would you ask to help you to find him/her?

ID, Name and Relation_____

ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
98. No need
99. Nobody

Sb.4. If you need to find new suppliers or customers, who would you ask to help you to find them?

ID, Name and Relation_____

ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
98. No need
99. Nobody

Sc. Informal social capital – Effective support

If Ca.4 =1 or Ca.6 =1:

Sc1. To whom did you lend tools or machinery within the past 12 months (excluding household member)?

ID, Name and Relation_____

ID, Name and Relation_____
ID, Name and Relation_____
98. No need
99. Nobody

Sd. Size of the informal social network

Sd.1. How many contacts do you have in your mobile phone?

1. 0-20
2. 21-50
3. 51-100
4. 101-200
5. 201-500
6. 501 and more
8. No mobile phone
9. I don't know but many
10. I don't know but few

Se. Resource of the network

Se.1. How many people do you know whom you can contact at any time, including at night for help (e.g. for information and introduction) and whom occupy the following position?

1. Head of a business in the same sector of activity
2. Policeman
3. Civil servant
4. Formal bank employee or micro-credit institution
5. Communist Party
6. People's committee
7. People council

Se.2. Do you know people whom <u>you can contact at any time</u> and whom are leader from a mass organization?

1. Yes
2. No

If Se.2 = 1:

Se.3. How many of them belong to the following organizations?

1. Women union
2. Youth union
3. Veteran union
4. Elderly Union
5. Farmer union
6. Other union/organization (specify)_____

Se.4. Please tell me if in general you agree or disagree with the following statements?*(read the answers)*

1. Strongly disagree
2. Disagree
3. Agree
4. Strongly agree
5. Don’t know

Se.4a. People in my neighborhood can be trusted
Se.4b. Among employees, kin member are more trustworthy than other non-kin members

Se.4c. People who do well in their business are likely to receive additional requests from family and friends to help out. Se.4d. If a kin member ask me to help him/her by hiring one of his/her family member, I have to do it if I can

SCA ALTER MODULE

(all contact generated in the questionnaire are characterized here)

1.ID	**2. Name**	**3.Relationship** 0. Spouse 1. Child of the head 2. Parent (father, mother) 3. Sibling 4. Niece, nephew 5. Other family members (cousin, uncle, aunt) 6. Neighbor 7.Friends 8. Customer 9. Supplier 10. Other business relation	**4.Sex** 1. Male 2. Female	**5. Age** 1. 15-25 2.26-35 3.36-45 4.46-55 5.56-65 6. more than 65 7.dead	**6. Ethnicity**	***If SCA3 ≠ 2 :*** **7.Education level** 1. No diploma/certificate 2. Primary school 3. Lower secondary school 4. Higher secondary school 5. Superior 6. Don't know	***If SCA3 ≠ 2 :*** **8. Occupation** 1. Civil servant . Non-farm SOE or collective employee 3. Self-employed/ employer 4. Employee in a private enterprise 5. Employee in a business household 6. Farmer Unemployed / non active (student/ housewife) 8. Don't know	***If SCA5 #7*** **9. Where [name] is living?** 1. Same household 2.Same neighborhood (less than 2-3 km from business/house of Ego) 3. In the same district/commune 4. In the same province /city 5. In your birth place/home town 6. Foreign country 7. Other	***If SCA5 ≠ 7 & SCA9>1:*** **10. Compared to your economic situation, do you think that [name] is: (read the 3 first answers)** 1. In a better economic situation than you? 2. In the same economic situation than you? 3.In a worse economic situation than you? 4. I don't know
|__|__|	_____	|__||__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|
|__|__|	_____	|__||__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|
|__|__|	_____	|__||__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|
|__|__|	_____	|__||__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|
|__|_	_____	|__||__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|	|__|

__|									

ID	*If SCA 3>5 and SCA5 #7:* **11. How many years you know [name]?** Time unit (year or month)	*If SCA3>5:* **12. Did you know [name] before you start managing your production unit?** 1.Yes 2. No	*If SCA3>5:* **13. How did you meet [name]?** 1. Same birth place 2. Classmate 3. Same neighborhood 4.Same group/club/ association 5. Army 6. By working (partner, co-operater, colleague) 7. Introduced by a family member 8.Introduced by another acquaintance	*If SCA5 ≠ 7 & SCA9>1:* **14. How often do you meet [name]?** 1. Every week or more 2. Every month 3. Every 2-3 months 4. Every 4-6 months 5. Once a year 6. Less than once a year	*If SCA9 >1 and SCA3>3 SCA5#7:* **15. Do you invite [name] to your house during Tet?** 1. Yes 2. No	*If SCA9>1 & SC3>3, SCA5#7:* **16. Do you invite [name] for your family events as new house or weddings?** 1. Yes 2. No	*If SCA9>1, SC3>3 & SCA5#7:* **17. Do [name] invite you for his/her family events as new house or weddings?** 1. Yes 2. No
|___|___|	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|		|___|
|___|___|	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|		|___|
|___|___|	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|		|___|
|___|___|	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|		|___|
|___|___|	|___|___|	|___|	|___|	|___|	|___|		|___|

Annexe 4 : Les coefficients de corrélation

Les tableaux croisés, le test d'indépendance du Chi-deux et le test de comparaison de moyennes

Nous utilisons le logiciel SPSS pour les analyses bivariées qui permettent non seulement de déterminer si deux variables (variable dépendante et indépendante) sont associées (signification), mais également de déterminer le sens et la force de cette relation. Le type de test utilisé dépend du type de variables utilisées et des critères paramétriques (variances comparables ou variances non-comparables, distributions normales ou distributions non-normales, $n > 30$ ou $n < 30$). Par exemple :

Exemple 1, s'il y a deux variables qualitatives (nominales ou ordinales) et un minimum de cinq observations dans chaque case (intersection) ($N \geq 5$), j'utilise le Tableau croisé et le test Chi-deux/Khi-deux ou Chi-carré (X^2) qui est un test d'indépendance entre une distribution observée et une distribution théorique (c'est-à-dire que c'est le calcul de la différence entre la valeur réelle et la valeur théorique pondérée). Cela revient à comparer les fréquences des deux groupes: X (les variables indépendantes sont qualitatives) et Y (les variables dépendantes sont qualitatives) afin d'inférer une relation entre ces deux variables X et Y. Ici, X est le type de métier dans le secteur informel (le commerce ambulant et les autres métiers). Y est la caractéristique sociodémographique des entrepreneurs, la caractéristique de leurs métiers et les perspectives et la satisfaction dans le travail.

Dans la logique d'un test d'hypothèse d'indépendance, il y a toujours deux hypothèses statistiques.

- La première - l'hypothèse nulle (Ho) postule qu'il n'y a pas de différence (relation) entre les fréquences ou les proportions des deux groupes X et Y.

- La seconde - l'hypothèse alternative (H1) postule qu'il existe une différence (relation) entre les fréquences des deux groupes X et Y, différence qui ne serait pas due au hasard.

En sciences sociales et humaines, on retient généralement les seuils conventionnels suivants pour qualifier le degré de significativité des relations statistiques mises en évidence :

Tableau 2 : Les seuils conventionnels du degré de signification

Seuil de rejet de Ho	Relation ...
> 0.10	... non significative
0.05 à 0.10	... peu significative
0.01 à 0.05	... significative
0.001 à 0.01	... très significative
< 0.001	... extrêmement significative

Source : Claude Grasland (1998-2000)

Si la valeur du Chi-deux de Pearson (P) est supérieure à 0,05, Ho est accepté. En conclusion, il n'y a pas de différence significative. Si la valeur de P est inférieure à 0,05, nous rejetons Ho et concluons qu'il y a une différence significative (H1 est vraie).

L'existence de la différence permet d'affirmer qu'Y dépend de X, et donc d'inférer qu'il existe une relation significative entre X et Y.

Pour trouver la force de la relation, j'utilise 2 indicateurs qui varient de 0 à 1 (plus ça tend vers 1 plus le lien est fort entre les 2 variables) Phi et V de Cramer. Le choix de l'indicateur de force dépend du nombre de cellules du tableau croisé (ou de contingences). Le Phi est la mesure dérivé du Chi-deux (la valeur du Chi est directement influencée par le nombre de sujets et la force de la relation). Le Phi élimine l'effet de la taille de l'échantillon en divisant le Chi-deux par n et en extrayant la racine carrée. Phi est aussi appelé *Pearson's coeffient of mean-square contingency*. Il est utilisable dans le cas de tableaux 2x2. Le V de Cramer est la mesure d'association la plus populaire basée sur une variation du Chi-deux. Il est utilisable dans le cas de tableaux de plus de 2x2 (donc 2xK ou KxK).

Tableau 3 : Les seuils conventionnels de la force de la relation

Valeur	Force du lien statistique
0	Absence de relation
Entre 0,05 et 0,10	Très faible
Entre 0,10 et 0,20	Faible
Entre 0,20 et 0,40	Modérée
Entre 0,40 et 0,80	Forte
Entre 0,80 et 1	Louche (Colinéarité)

Source : Université de Montréal (2011)

Dans le cas d'un Tableau croisé où il y a plus de 20% des cellules qui contiennent moins de 5 fréquences ou s'il y a une cellule qui ne contient aucune fréquence[144], nous recodons pour avoir moins de catégories et nous recommençons. Nous utiliserons également le test exact de Fisher pour les tableaux 2x2 dont les fréquences sont comprises entre 1 et 5.

Exemple 2 : pour associer une variable qualitative à une variable quantitative (ou ordinale à plus de 4 catégories) j'utilise le test des Moyennes qui permet de comparer deux distributions pour savoir si la différence perçue est significative ou si elle est due uniquement au hasard.

Il existe deux séries de critères utiles afin de choisir le bon test à utiliser : Le critère paramétrique/ non-paramétrique et le critère du nombre de groupes à comparer.

* Pour le critère paramétrique : les variances sont comparables, c'est-à-dire que le test de Levene (l'homogénéité de la variance) est non significatif, les distributions sont normales et les sujets sont disponibles pour l'analyse (n>30). Nous utiliserons le Test de T pour comparer les fréquences des deux groupes (deux variables): X (le commerce ambulant ou/et les autres métiers dans le secteur informel) et Y (les variables dépendantes sont quantitatives) afin d'inférer sa relation (deux moyennes).

Lorsque c'est significatif à $p < 0.05$, nous rejetons Ho. Lorsque c'est supérieur, nous ne pouvons rejeter l'hypothèse nulle.

Le Eta^2 est le coefficient d'association (ou de force) des tests de moyennes paramétriques. Il mesure la force de l'association entre la variable qualitative et la variable quantitative. Il varie entre 0 et 1. Il donne une indication de la proportion de la variance expliquée.

* Pour le critère non-paramétrique (les variances non-comparables, distributions non-normales ou n < 30), j'utiliserai le U de Mann-Whitney. Il n'y a pas de coefficient de force avec les tests non paramétriques. On doit regarder les médianes pour dire le sens.

(Consulter à l'Université de Montréal, 2011 et à Gilles et alii, 2008).

[144] D'après les conditions d'application du Chi carré par Donald Long, Faculté des Sciences de l'éducation - Université de Moncton, Canada. Le site web http://web.umoncton.ca/umcm-longd02/Le__chi__carre/Le__chi__carre.html.