



LA CONTRIBUTION POTENTIELLE DE LA

Zone de libre-échange continentale africaine

À UNE CROISSANCE INCLUSIVE



LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE EN

AFRIQUE

Rapport 2021



Chapitre 2

Population, secteur informel et inclusivité

Dans le présent chapitre, il s'agira d'examiner comment mettre en œuvre l'Accord portant création d'une Zone de libre-échange continentale africaine pour que les résultats obtenus profitent davantage aux acteurs informels, en particulier aux femmes et aux jeunes, compte tenu notamment du surcroît de difficultés que la pandémie leur fait subir.

L'EMPLOI INFORMEL REND LES POPULATIONS AFRICAINES VULNÉRABLES AUX CRISES ÉCONOMIQUES ET AUX CHOCS EXTÉRIEURS

86 %
de l'emploi total
est informel*

Le commerce informel représente entre
30 et 40 %
du commerce à l'intérieur de la Communauté
de développement de l'Afrique australe et

40 %
du commerce à l'intérieur du Marché
commun de l'Afrique orientale
et australe**



Les microentreprises et les
petites entreprises informelles
fonctionnent souvent
comme des employeurs
de dernier recours

Les femmes et les jeunes
issus de foyers pauvres
constituent la majorité des
commerçants informels

La Zone de libre-échange continentale africaine
peut contribuer à une **CROISSANCE INCLUSIVE** en dotant ces groupes
vulnérables des moyens d'agir grâce à des mesures de soutien ciblées

* Part de l'emploi informel dans l'emploi total (médiane, en pourcentage) pour les 36 pays africains, à partir des données les plus récentes disponibles dans la base de données statistiques de l'Organisation internationale du Travail, indicateur 8.3.1 des objectifs de développement durable, juillet 2021

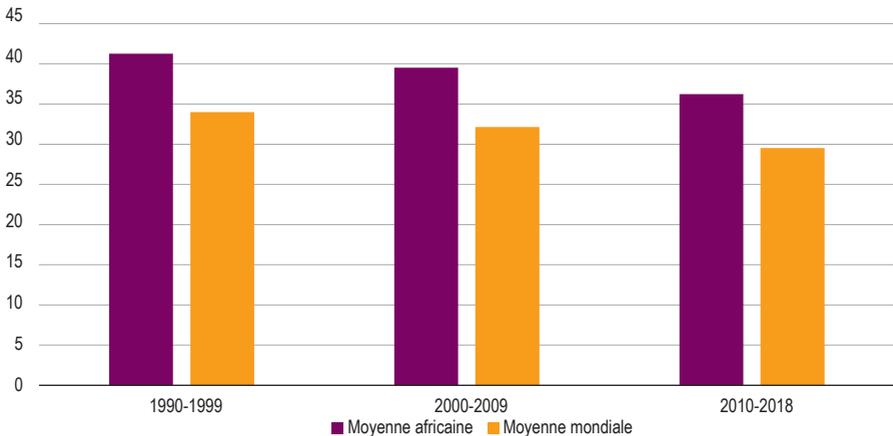
** Afrika and Ajumbo, 2012 ; Moyo, 2018

L'emploi et le commerce informels contribuent sensiblement à la subsistance de la population du continent. L'emploi informel représente une part importante de l'emploi total. Selon les estimations, 72 % des emplois non agricoles et 98 % des emplois agricoles sont des emplois informels (International Labour Organization, 2018). Dans de nombreux pays africains, l'économie informelle, bien qu'elle régresse depuis ces trente dernières années, reste très répandue et compte pour beaucoup dans l'économie totale (fig. 15). En 2018, sa part dans l'économie totale était, au minimum, de 21 % (à Maurice), et au maximum, de 59 % (au Zimbabwe) (Ohnsorge and Yu, 2021).

Figure 15

Afrique : taille de l'économie informelle

(En pourcentage du produit intérieur brut)



Source : Calculs de la CNUCED, d'après Ohnsorge and Yu, 2021.

Note : Les colonnes en violet représentent les moyennes non pondérées de l'économie informelle dans la région et les colonnes en orange, la moyenne mondiale non pondérée. Le modèle d'équilibre général dynamique qui a été utilisé fournit une estimation de la taille du secteur informel en pourcentage du PIB officiel. Des données sont disponibles pour 46 pays africains.

Pratique antérieure à l'Afrique moderne, le commerce transfrontalier informel contribue à la création d'emplois, surtout pour les femmes et les jeunes, à la sécurité alimentaire, par le commerce de produits agricoles, et à la croissance économique. Il est donc un élément déterminant de l'intégration commerciale intra-africaine. Parce qu'il est un employeur de dernier recours et peut assurer un moyen de survie aux groupes vulnérables qui n'ont pas accès à l'emploi formel, le commerce transfrontalier informel a un rôle à jouer dans l'inclusivité de la croissance et dans la réduction de la pauvreté, comme il ressort de l'analyse ci-après.

Le présent chapitre passe en revue les définitions et les notions qui sont nécessaires à la compréhension du commerce transfrontalier informel et à la mesure de son ampleur, et montre comment la disponibilité de données sur le commerce informel, en particulier de données ventilées par sexe, permettrait d'affiner les travaux de recherche et de mieux cibler les mesures élaborées à l'intention des femmes et les politiques de réduction de la pauvreté et de croissance inclusive. L'accent est mis sur le rôle que la technologie peut jouer dans la création de données complémentaires sur le commerce transfrontalier informel et sur l'intérêt de la collecte de données de téléphonie mobile, à travers l'exemple de la plateforme d'information sur le commerce et les marchés de Sauti East Africa.

Le présent chapitre fait aussi le point sur les difficultés rencontrées par les entrepreneuses du secteur informel et sur les obstacles qui empêchent les femmes, à raison de leur sexe, de mener des activités entrepreneuriales et de réussir en tant que chef d'entreprise. L'étude du cas du Rwanda, pays pour lequel il existe des données ventilées par sexe sur les entreprises informelles, met en évidence des différences dans l'accès au capital et les résultats de ces entreprises selon le sexe de leurs dirigeants – différences qui sont au détriment des femmes. Elle montre aussi que les entreprises dirigées par des jeunes ont généralement un fonds de roulement moins important et un chiffre d'affaires annuel moins élevé.

Bien que le commerce transfrontalier informel ne soit pas expressément pris en considération dans l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine et ne soit mentionné qu'indirectement dans le Protocole au Traité instituant la Communauté économique africaine, relatif à la libre circulation des personnes, au droit de résidence et au droit d'établissement, la Zone de libre-échange continentale africaine pourrait grandement profiter aux commerçants transfrontaliers informels. La Zone de libre-échange peut être rendue plus inclusive par des mesures complémentaires telles que l'adoption de régimes commerciaux simplifiés, la création de portails d'information commerciale et la mise en place de postes frontière à guichet unique, sur la lancée des initiatives engagées dans le Marché commun de l'Afrique orientale et australe et de la Communauté d'Afrique de l'Est.

Définir le commerce transfrontalier informel

Le commerce transfrontalier informel échappe à une définition simple, car il se rapporte à des activités diverses, allant de la production au commerce, dans l'économie formelle et l'économie informelle. Les divergences de conception dont il fait l'objet ont été une source de difficultés pour la collecte de données sur les activités des commerçants

informels à l'intérieur des communautés économiques régionales et au niveau national (Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 2017).

Les débats sur la définition du commerce transfrontalier informel sont généralement centrés sur le sens du qualificatif « informel » et sur la question de savoir si celui-ci se rapporte à l'enregistrement des activités commerciales, c'est-à-dire au fait que les biens n'ont pas été enregistrés par l'administration douanière, ou bien au statut des commerçants, c'est-à-dire au fait que ceux-ci ne sont pas enregistrés. Selon Lesser et Moisé-Leeman (Lesser and Moisé-Leeman, 2009), le commerce transfrontalier informel est l'échange de biens et de services qui ont été produits en toute légitimité, mais qui échappent au cadre réglementaire établi par les autorités et ne se voient donc pas appliquer certains droits et taxes ni certaines contraintes réglementaires. En conséquence, il renvoie au commerce de biens et de services par des entreprises et des négociants non enregistrés qui réalisent toutes leurs activités en dehors de l'économie formelle ou par des entreprises enregistrées qui échappent totalement aux droits de douane et à la réglementation commerciale en contournant les postes frontière officiels et en faisant passer leurs marchandises par des « routes non officielles ». Ces entreprises peuvent aussi échapper partiellement aux droits de douane et à la réglementation commerciale, et toutefois emprunter les voies commerciales officielles et faire passer leurs marchandises par les postes frontière et les bureaux de douane, en recourant à des pratiques illégales telles que la sous-facturation (qui consiste à déclarer les biens échangés en sous-estimant leur quantité, leur poids ou leur valeur pour payer des droits d'importation moins élevés), la description frauduleuse visant à la classification des biens dans une catégorie soumise à des droits de douane moins élevés, la déclaration d'un pays d'origine autre que le pays d'origine véritable, et le versement de pots-de-vin aux douaniers (Lesser and Moisé-Leeman, 2009).

Le commerce transfrontalier informel est parfois assimilé à tort à la contrebande, car les deux pratiques ont en commun l'évitement de droits de douane et de dispositions réglementaires, mais les motivations sont foncièrement différentes. Les commerçants transfrontaliers informels contournent les formalités pour des raisons plus légitimes, par exemple parce que les coûts associés au commerce formel sont plus élevés ou parce que les compétences ou les connaissances nécessaires au respect de la réglementation commerciale leur font défaut. Une distinction devrait aussi être faite entre le commerce transfrontalier informel et le commerce illicite, compris comme le commerce de biens illégaux tels que les armes ou les stupéfiants, ou la traite des personnes, lequel est de nature criminelle et considéré comme socialement indésirable (Meagher, 2003). Bien que lui non plus ne soit pas déclaré et puisse être contraire à la réglementation, le

commerce informel concerne des produits dont l'utilisation ou le commerce ne sont pas illégaux (Golub, 2015). À cet égard, des institutions telles que la Banque mondiale et le Marché commun de l'Afrique orientale et australe emploient l'expression « petit commerce transfrontalier » pour différencier le commerce transfrontalier informel des activités illégales (African Export-Import Bank, 2020). Le présent chapitre porte plus particulièrement sur les commerçants informels opérant en dehors de l'économie formelle, qui sont souvent de petits producteurs qui vendent leurs marchandises sur les marchés des pays voisins.

Les acteurs du commerce transfrontalier informel

Le commerce transfrontalier informel fait intervenir un ensemble complexe de pratiques et d'acteurs, relevant du secteur formel et du secteur informel, qui interagissent, se superposent et se concurrencent, du fait des liens solides entre le commerce formel et le commerce informel. Dans certains cas, les biens informels peuvent être incorporés dans les chaînes de valeur formelles d'un autre pays et être comptabilisés dans les statistiques officielles en aval. Dans d'autres cas, les biens informels sont soumis aux procédures officielles de dédouanement à leur passage de la frontière, mais peuvent avoir été au préalable introduits illégalement dans le pays (contrebande) ou être déclarés dans une catégorie de produits qui n'est pas la leur ou avec un pays d'origine qui n'est pas le bon (FAO, 2017). Il peut s'agir de produits agricoles ou de vêtements de seconde main qui sont interdits à l'importation dans certains pays (UNCTAD, 2018b ; UNCTAD, 2019b).

Le commerce transfrontalier informel est le fait de négociants, d'agriculteurs, de microentreprises et de petites et moyennes entreprises, non enregistrés et vulnérables, voire parfois de travailleurs formels en quête d'un complément de rémunération par souci de diversification des revenus du ménage¹. Dans les zones frontalières où les possibilités d'emploi sont limitées, le commerce transfrontalier informel est parfois la seule voie, en particulier pour les travailleurs non qualifiés qui ne peuvent pas disposer de capitaux suffisants pour créer leur propre entreprise. Les femmes sont plus nombreuses que les hommes à connaître cette situation, qui concerne aussi les réfugiés et les personnes déplacées, en particulier en Afrique australe et centrale (African Export-Import Bank, 2020). De nombreux entrepreneurs démarrent leur activité en qualité de fournisseurs, en puisant dans leur épargne, et finissent par se lancer dans le commerce transfrontalier. Ils peuvent être amenés à faire ce choix en raison des variations des capacités de production, des obstacles au commerce et des coûts de mise en conformité avec la réglementation, qui sont tous plutôt importants dans de nombreux pays africains. Les négociants qui

¹ Voir <https://globalinitiative.net/analysis/formalization-of-informal-trade-in-africa-trends-experiences-and-socio-economic-impacts/>.

font face à la concurrence de nombreuses entreprises de même nature sur les marchés locaux peuvent chercher à se diversifier en étendant leur champ d'activité aux marchés étrangers. Pour bon nombre d'entre eux, le commerce transfrontalier peut se révéler plus avantageux que l'achat ou la vente de produits sur les marchés locaux (Lesser and Moisé-Leeman, 2009 ; UNCTAD, 2019a ; UNCTAD, 2019b).

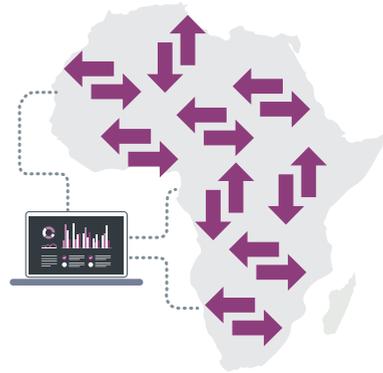
Pour que les acteurs du commerce transfrontalier informel tirent parti de la Zone de libre-échange continentale africaine, il sera important d'aller au-delà d'une politique strictement commerciale et de s'attacher à régulariser ces entrepreneurs, entreprises et négociants en situation de vulnérabilité et à mettre à niveau leurs activités. En outre, il serait bon que des efforts soient faits à l'échelle du continent en vue d'établir une définition uniformisée du commerce transfrontalier informel et d'élaborer un dispositif commun de collecte de données pour mieux comprendre les acteurs et les facteurs en présence et renforcer les politiques de soutien aux groupes vulnérables.

2.1 Mesurer l'ampleur du commerce transfrontalier informel

Échappant par nature aux statistiques officielles, le commerce informel, en particulier lorsqu'il consiste en des activités à petite échelle, est difficile à quantifier. Bien que les estimations varient, des études montrent qu'il constitue une part importante des importations et des exportations officielles, en valeur et en volume (Bensassi et al., 2017 ; Brenton and Işık, 2012 ; FAO, 2017 ; Lesser and Moisé-Leeman, 2009). Selon les résultats d'enquêtes, le commerce transfrontalier informel peut représenter jusqu'à 90 % des flux commerciaux officiels dans certains pays africains (Economic Commission for Africa, 2013), et contribuer pour 30 % à 40 % à l'ensemble des échanges commerciaux réalisés à l'intérieur de la Communauté de développement de l'Afrique australe et pour 40 % environ à ceux réalisés dans le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (Afrika and Ajumbo, 2012 ; Moyo, 2018).

S'ils ont augmenté en nombre et en portée, les exercices d'évaluation du commerce transfrontalier informel restent très fragmentaires et ne sont pas systématiques. Parfois, la collecte de données est le résultat indirect d'opérations visant surtout à faciliter le commerce, comme dans le cadre des bureaux d'information commerciale du Marché commun de l'Afrique orientale et australe. D'autres fois, seuls certains produits agricoles et certains itinéraires commerciaux sont étudiés, comme dans le cas des initiatives du Réseau de systèmes d'alerte rapide aux risques de famine et du Programme alimentaire mondial, qui visent à analyser l'état de la sécurité alimentaire.

Sans des données précises sur le **commerce transfrontalier informel**, il est impossible de rendre pleinement compte du commerce intra-africain



Des données peuvent aussi être obtenues à partir des exercices statistiques auxquels les banques centrales et les autorités statistiques nationales procèdent pour compléter les données commerciales officielles en vue de l'établissement des comptes nationaux et des statistiques de la balance des paiements (tableau 8). L'Afrique de l'Est est une sous-région en avance dans la collecte systématique de données sur le commerce transfrontalier informel. Les autorités rwandaises et ougandaises surveillent le commerce informel à leurs frontières, respectivement depuis 2009 et 2005².

En Afrique australe, on n'observe une collecte régulière de données qu'en Namibie, où des enquêtes ont été réalisées en 2014, 2015, 2016 et 2019³. À l'opposé, l'Afrique du Nord est la sous-région pour laquelle les données sur le commerce transfrontalier informel sont les plus rares ; il ressort toutefois de plusieurs études que le commerce informel avec les pays voisins y serait plus important que le commerce bilatéral formel (Ayadi et al., 2013 ; Gallien, 2017). Plus récemment, l'Office zambien de statistique a entamé une étude pilote sur le petit commerce transfrontalier avec quatre pays voisins, à savoir le Malawi, la République démocratique du Congo, la République-Unie de Tanzanie et le Zimbabwe (World Bank, 2020a). En Afrique de l'Ouest, la Banque du Nigéria a lancé une étude visant à surveiller et à constater les échanges commerciaux

² Les deux pays n'ont pas les mêmes méthodes de collecte de données. Au Rwanda, les recenseurs conduisent de brefs entretiens avec les commerçants et consignent leurs constatations sur des tablettes. En Ouganda, les collecteurs de données ont recours à l'observation sans intrusion et consignent les informations obtenues sur papier. Le Rwanda collecte des données sur le petit commerce transfrontalier de jour en jour ; en Ouganda, les recenseurs sont affectés aux postes frontière tous les mois pendant deux semaines et leurs résultats sont ensuite extrapolés.

³ Voir [https://d3rp5jatom3eyn.cloudfront.net/cms/assets/documents/Informal_Cross_Border_Trade_Survey_\(ICBTS\)_2019.pdf](https://d3rp5jatom3eyn.cloudfront.net/cms/assets/documents/Informal_Cross_Border_Trade_Survey_(ICBTS)_2019.pdf).

Tableau 8

Quelques exercices d'évaluation du commerce transfrontalier informel, par pays

| | Organisme chargé de l'exercice | Pays limitrophes | Valeur du commerce informel |
|---------|--|---|---|
| | | | (En millions de dollars) |
| Bénin | Institut national de la statistique et de l'analyse économique | Burkina Faso ; Niger ; Nigéria ; Togo | Exportations 2010 : 211 Importations 2010 : 833 Réexportations 2010 : 596 Commerce de transit 2010 : 172 |
| Kenya | Bureau national de statistique | Éthiopie ; Ouganda ; République-Unie de Tanzanie ; Somalie | Exportations 2011 : 16,6 Importations 2011 : 14,5 |
| Namibie | Organisme namibien de statistique | Afrique du Sud ; Angola ; Zambie | Exportations 2019 : 1,1 Importations 2019 : 0,2 |
| Nigéria | Banque centrale du Nigéria | Bénin ; Cameroun ; Niger | Commerce total, juin 2013-mai 2014, aux frontières sélectionnées : 6 913 |
| Ouganda | Bureau ougandais de statistique ; Banque d'Ouganda | Kenya ; République démocratique du Congo ; République-Unie de Tanzanie ; Rwanda ; Soudan du Sud | Exportations 2019 : 531,9 Importations 2019 : 57,8 |
| Rwanda | Banque nationale du Rwanda, Institut national de statistique | Burundi ; Ouganda ; République démocratique du Congo ; République-Unie de Tanzanie | Exportations 2019 : 110 Importations 2019 : 12 |

Source : Calculs de la CNUCED, d'après les données des sources nationales officielles et de la base de données ComStat.

Note : S'ils sont rapportés dans la monnaie nationale, les montants sont convertis en dollars selon le taux de change moyen annuel.

informels à ses frontières terrestres en 2013/14, et prévoyant une actualisation des données au minimum tous les cinq ans⁴. En Afrique centrale, le Cameroun donne actuellement suite aux conclusions d'une enquête réalisée en 2013 dans le but d'enregistrer les données sur le commerce transfrontalier informel dans les bases de données statistiques nationales sur le commerce (World Bank, 2020a). Il reste que la plupart des exercices statistiques présentent l'inconvénient d'être centrés sur le volume des échanges commerciaux et les produits, et ne fournissent généralement aucune information de nature démographique, comme le sexe ou l'âge.

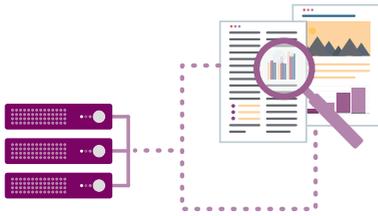
⁴ Voir <https://www.imf.org/en/Data/Statistics/informal-economy-data/Reports/nigeria-informal-trade-with-neighborings-countries>.

Méthodes de quantification du commerce transfrontalier informel

Actuellement, il n'existe aucun système permanent de suivi et de mesure du commerce transfrontalier informel à l'échelle du continent africain. Un recensement des opérations de commerce transfrontalier informel serait sans doute long et coûteux, car ces opérations sont généralement modestes. La vérification du volume et de la valeur d'un petit lot de marchandises peut prendre autant de temps que l'examen d'un lot plus important, ce qui rend a priori plus difficile une comptabilisation systématique. En outre, les commerçants transfrontaliers informels peuvent ne pas vouloir déclarer la véritable valeur ou origine de leurs marchandises.

Plusieurs chercheurs et organisations ont évalué l'ampleur du commerce transfrontalier informel au moyen d'enquêtes et d'études ponctuelles, qui consistent en des instantanés de la situation à des frontières données, et non dans l'ensemble de la région, et concernent les marchandises transportées par voie terrestre (Lesser and Moisé-Leeman, 2009). Les résultats de ces études, ponctuelles et couvrant de courtes périodes, sont difficiles à interpréter en raison de la variété saisonnière des flux commerciaux, en particulier de ceux des produits agricoles (World Bank, 2020a). Un autre problème est celui, déjà mentionné, du faible éventail de marchandises contrôlées dans le cadre de certaines initiatives. En Afrique, le commerce transfrontalier informel concerne des produits divers, agricoles, non agricoles et manufacturés, mais les seuls produits dont le commerce est régulièrement contrôlé sont le maïs, le riz et les haricots en Afrique orientale et australe, et le riz en Afrique de l'Ouest (Economic Commission for Africa, 2013 ; World Bank, 2020a).

Il est essentiel d'observer le commerce transfrontalier informel afin de déterminer quels produits sont sensibles et méritent que des efforts nationaux d'amélioration de l'accès aux marchés soient faits dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, et quelles modalités de réduction tarifaire sont applicables à ces produits. Les données relatives au commerce transfrontalier informel peuvent contribuer à l'élaboration de politiques propres à mettre ce type de commerce au service de la création d'emplois et du développement des microentreprises et des petites et moyennes entreprises. La plupart des commerçants transfrontaliers sont aussi des petits producteurs, ce qui ressort clairement de l'analyse des données issues de la plateforme d'information sur le commerce et les marchés de Sauti East Africa (voir l'encadré 4). Si les marchandises échangées et leurs origines étaient mieux connues, les pouvoirs publics pourraient décider de mesures de soutien qui rendent ces petits producteurs plus efficaces et plus compétitifs, en leur permettant de créer de la valeur ajoutée et d'intégrer les chaînes de valeur régionales (World Bank, 2020a).



Des démarches innovantes de collecte de données, fondées sur les technologies de l'information et de la communication, offrent de grandes possibilités de compléter et d'enrichir les techniques traditionnelles de collecte de données

Des moyens innovants de comprendre et d'évaluer le commerce transfrontalier informel, avec l'aide de la technologie, sont décrits dans l'encadré 3. Certains des principaux processus d'obtention de données pertinentes sur le commerce transfrontalier informel sont présentés ci-après. Pour être exhaustive, une évaluation doit souvent combiner les mesures suivantes :

- a) Surveiller les postes frontière officiels. Il s'agit de consigner de manière systématique les micro-observations obtenues des personnes qui empruntent les postes frontière officiels les plus fréquentés et sont présentes dans les environs. En complément, il est possible d'interroger certains commerçants transfrontaliers en vue d'obtenir des informations quantitatives et des précisions sur les flux entre les pays. Il est aussi possible de recourir au recensement pour prendre la mesure du commerce des principaux produits agricoles et industriels durant plusieurs semaines sélectionnées de manière aléatoire pour chaque mois. Les données seront ensuite extrapolées afin d'obtenir des estimations mensuelles et/ou annuelles pour tous les postes frontière contrôlés. Cette surveillance est centrée sur les marchandises qui transitent par les postes frontière officiels. Or, certains négociants peuvent s'employer à éviter tout contact avec les autorités douanières, pour cause de corruption ou de harcèlement ou par méconnaissance des formalités à remplir (Economic Commission for Africa, 2013) ;
- b) Surveiller les points non officiels de passage des frontières. L'affectation de personnes aux principaux points non officiels de passage des frontières, pour y observer l'activité commerciale, pourrait compléter la surveillance des postes frontière officiels ;
- c) Surveiller les marchés frontaliers. Les échanges commerciaux informels sont souvent réalisés dans des zones proches des frontières, les négociants se trouvant loin de la capitale de leur pays. Les marchés frontaliers fonctionnent comme des sites de stockage et de transit avant la distribution des marchandises dans les pays voisins (Economic Commission for Africa, 2013) ;

- d) Surveiller le commerce entre des pays voisins engagés dans un conflit. Le commerce transfrontalier informel est généralement la norme dans les zones de conflit. Les conflits sont à l'origine d'afflux de réfugiés en de nombreux lieux, et ces réfugiés jouent un grand rôle dans le développement du commerce transfrontalier informel (Meagher, 2003 ; Titeca, 2009 ; World Bank, 2020a) ;
- e) Prendre d'autres mesures, qui portent spécifiquement sur les entreprises enregistrées qui font du commerce transfrontalier informel. Des inventaires des marchés ouverts ou des entrepôts permettent d'estimer les importations nettes et les exportations nettes ainsi que le volume des marchandises vendues et achetées de part et d'autre de la frontière, compte tenu du report et de la reconstitution des stocks (Economic Commission for Africa, 2013).

Encadré 3

Des moyens innovants de comprendre et d'évaluer le commerce transfrontalier informel, avec l'aide de la technologie

L'innovation technologique, conjuguée à une plus large utilisation d'outils électroniques, y compris dans certaines des communautés les plus pauvres et vivant dans les zones les plus reculées, a contribué à la production de grandes quantités de données, en temps réel et à faible coût, grâce aux appareils équipés de systèmes de géolocalisation, aux téléphones mobiles, aux outils et plateformes en ligne, aux services de paiement et aux compteurs et capteurs numériques, dont les images satellites^a.

Intelligence artificielle

Les technologies de l'intelligence artificielle se déploient rapidement à l'échelle de la planète et sont employées dans des applications aux finalités diverses, allant de la reconnaissance vocale au contrôle du trafic routier. La Dotation Carnegie pour la paix internationale a montré que sur 176 pays considérés, au moins 75 recourent activement aux technologies de l'intelligence artificielle à des fins de surveillance, par la voie des systèmes de reconnaissance faciale, des outils intelligents de maintien de l'ordre et la mise en place de plateformes pour des villes sûres. Les principaux fournisseurs mondiaux de systèmes d'intelligence artificielle sont des entreprises situées en Chine. La plupart des pays africains n'ont toujours pas adopté les technologies de l'intelligence artificielle. Moins d'un quart des pays du continent ont investi dans ces technologies, mais la situation pourrait s'améliorer grâce à l'initiative « Une Ceinture et une Route ». Les systèmes d'intelligence artificielle, notamment les logiciels de systèmes de vidéosurveillance, peuvent être utilisés aux postes frontière pour repérer

et surveiller les déplacements de personnes, enregistrer certaines caractéristiques démographiques desdites personnes, comme le sexe et l'âge, et établir l'orientation des flux commerciaux.

Collecte de données de téléphonie mobile

Les téléphones portables sont de plus en plus accessibles et de plus en plus de gens en possèdent un, ce qui rend possible de collecter plus fréquemment des données, auprès d'un plus grand nombre de personnes, à des coûts nettement inférieurs à ceux des moyens traditionnels. Par exemple, en 2017, l'organisation à but non lucratif Sauti East Africa a mis en place une plateforme de téléphonie mobile en vue de pallier le manque d'informations relatives au commerce et au marché parmi les commerçants transfrontaliers, et surtout les commerçantes transfrontalières, dans toute l'Afrique de l'Est. La société d'études de marché Ipsos Nigeria expérimente des outils innovants de collecte de données pour le suivi du petit commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest. Plus précisément, elle a analysé des données de téléphonie mobile dans le but d'établir la durée et la fréquence des échanges commerciaux et de différencier les modes de transport utilisés dans la sous-région, par exemple de déterminer, à partir de la durée du trajet dans les couloirs commerciaux, si le commerçant se déplace à pied ou au moyen d'un véhicule.

La collecte de données de téléphonie mobile peut présenter certains avantages par rapport aux techniques traditionnelles d'enquête et de collecte de données, mais il convient toutefois de garder certaines réserves. Cette forme de collecte peut notamment être entachée d'un biais d'échantillonnage, lorsque seulement une fraction de la population a accès à la téléphonie mobile et que celle-ci n'a pas les mêmes caractéristiques ni comportements que l'ensemble de la population considérée. Or, cette situation risque de se produire dans la plupart des pays africains. En effet, bien que les abonnements de téléphonie mobile soient de plus en plus nombreux, seulement 45 % de la population subsaharienne avait accès aux services mobiles en 2019. La même année, on constatait également un écart considérable, de 13 %, entre les hommes et les femmes en ce qui concerne l'accès à la téléphonie mobile. Étant donné que les groupes démographiques qui participent au commerce transfrontalier informel n'ont pas tous les mêmes chances de posséder un téléphone portable, il est compliqué de tirer des conclusions qui soient applicables à l'ensemble de la population.

Collecte de données satellites

L'accès aux images satellites s'est beaucoup amélioré ces dernières années. En complétant les dispositifs traditionnels de collecte de données, comme les recensements et les enquêtes, les images satellites peuvent fournir des données pertinentes pour l'évaluation du commerce transfrontalier informel. Ipsos Nigeria s'est servie de données satellites pour mesurer l'activité commerciale aux postes frontière ouest-africains, dans le cadre du programme de facilitation du commerce en Afrique de l'Ouest⁹. Des

images satellites ont été utilisées pour établir la taille du marché, y compris le volume du commerce dans les marchés urbains, le nombre total d'étals couverts et non couverts, les déplacements le long des couloirs commerciaux, par exemple le nombre total de voitures et de camions présents, et la situation en matière de sécurité au regard de l'éclairage public et de la télédétection.

Sources : African Development Bank, 2012a ; Global System for Mobile Communications Association, 2020 ; World Bank, 2020d.

^a Voir <https://gmdac.iom.int/data-bulletin-5-big-data-and-migration>.

^b Le programme de facilitation du commerce en Afrique de l'Ouest est géré par la Banque mondiale, l'Agence allemande pour la coopération au développement et les partenaires d'exécution, sous la direction stratégique de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest et de l'Union économique et monétaire ouest-africaine.

2.2 La dimension démographique du commerce transfrontalier informel

Dans la plupart des pays d'Afrique, les femmes et les jeunes contribuent grandement au commerce en participant à la production de biens marchands en tant que commerçants transfrontaliers, petits producteurs et entrepreneurs à domicile, généralement dans les secteurs de l'artisanat, de l'habillement, de l'alimentation ou des services, où elles et ils sont le plus souvent des travailleurs informels et occasionnels ou des dirigeants et propriétaires d'entreprises à vocation commerciale. Il n'existe toutefois que peu de données comparables sur le rôle que jouent ces groupes démographiques dans le commerce transfrontalier informel. Les caractéristiques des femmes et des jeunes actifs en tant que commerçants transfrontaliers, entrepreneurs et petits producteurs informels sont examinées ci-après, de même que leurs conditions de travail, ainsi que les obstacles et difficultés que rencontrent ces personnes.

Compte tenu de la nature du commerce transfrontalier informel, il est compliqué, d'un point de vue statistique, d'établir le profil exact des commerçants transfrontaliers (genre, éducation, âge, etc.) et de déterminer précisément le poids économique de leurs activités. L'analyse ci-après porte sur les caractéristiques démographiques des commerçants transfrontaliers informels et sur les biens que ceux-ci échangent. De nombreuses études empiriques mettent en évidence la contribution du commerce transfrontalier informel à l'intégration régionale et au commerce en Afrique. Les profils des commerçants et des biens échangés peuvent néanmoins varier d'un pays et d'une

frontière à l'autre. Les résultats présentés ici ont été obtenus à partir de données issues d'une nouvelle base de données, la plateforme d'information sur le commerce et les marchés de Sauti East Africa (encadré 4). L'analyse des données de la plateforme s'inscrit dans le prolongement des précédents travaux de définition des caractéristiques démographiques des commerçants transfrontaliers. Elle consiste à déterminer les besoins d'informations de ces personnes (en examinant les recherches des utilisateurs de la plateforme sur les prix des produits de base agricoles et les procédures douanières, par exemple), ainsi que leurs principales destinations, ces renseignements pouvant éclairer l'élaboration des politiques.

Encadré 4

Collecter des données grâce aux téléphones portables : la plateforme d'information sur le commerce et les marchés de Sauti East Africa

Lancée en 2017 en Afrique de l'Est, la plateforme d'information sur le commerce et les marchés vise à donner aux commerçants transfrontaliers informels, en particulier aux femmes, les moyens de faire du commerce de manière sûre, légale et rentable en réduisant l'asymétrie de l'information. Fondée sur la technologie des données de service supplémentaires non structurées, elle permet aux utilisateurs d'accéder en temps réel, depuis leur téléphone portable, à des informations précises sur les marchés et le commerce, notamment sur les prix des produits de base, les procédures douanières et les taux de change internationaux.

La CNUCED analyse ci-après deux jeux de données obtenus via la plateforme. Les données du premier jeu concernent les profils des utilisateurs et ont été recueillies par Sauti dans le cadre d'enquêtes démographiques. Celles du second jeu sont des données comportementales, que Sauti a collectées à partir des recherches effectuées sur la plateforme. La figure 4.1 montre les trois marchés étrangers dont les prix ont fait l'objet du plus grand nombre de recherches par les utilisateurs de la plateforme. Si l'on part du principe que les utilisateurs recherchent les prix en vigueur sur les marchés étrangers et dans les pays de destination où ils font ou souhaitent faire du commerce, les données fournissent des indications sur les couloirs commerciaux les plus utilisés par les commerçants transfrontaliers⁹. Pour les commerçants kényans, elles indiquent que Busia (Ouganda), Kampala (Ouganda) et Arusha (République-Unie de Tanzanie) sont, dans cet ordre, les trois marchés d'achat et de vente étrangers les plus importants, tandis que, pour les commerçants ougandais, Busia (Kenya), Kisumu (Kenya) et Eldoret (Kenya) sont les trois marchés étrangers les plus recherchés. Quant aux commerçants rwandais, la plupart ont recherché des informations sur les prix des marchés de Kabale (Ouganda), de Kampala (Ouganda) et de Bujumbura (Burundi). Ces résultats concordent avec ceux qu'a obtenus Ogalo (Ogalo, 2010)⁹.

Figure 4.1

Fréquence des recherches de prix par marché étranger de destination



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des informations issues de la base de données Sauti Trade Insights.

Note : Des données sont disponibles depuis le 1^{er} juin 2017 pour le Kenya et l'Ouganda, et depuis le 1^{er} septembre 2018 pour le Rwanda. Les données ont été analysées jusqu'au 22 mars 2020, date à laquelle le Burundi, le Kenya, l'Ouganda, la République démocratique du Congo et le Rwanda ont fermé leurs frontières. Le Kenya a fermé ses frontières avec la République-Unie de Tanzanie le 16 mai 2020. Limites et exceptions : Les utilisateurs de la plateforme peuvent obtenir des informations en temps réel sur les prix par produit et par marché. Par conséquent, les produits et marchés dont les informations sur les prix sont peu accessibles seront représentés de façon imprécise dans les données. Taille de l'échantillon : 10 063 utilisateurs kenyans, 4 993 utilisateurs rwandais et 2 886 utilisateurs ougandais.

Plusieurs constats se dégagent. Les données révèlent qu'un nombre particulièrement élevé de recherches portent sur les prix des marchés de villes frontalières, telles que Busia et Kabale, comme l'avaient déjà mis en évidence de précédentes études (African Development Bank, 2012a, et Brenton and İşik, 2012, par exemple). Il semblerait donc que les commerçants des régions frontalières représentent une large part du commerce transfrontalier, les possibilités de transport sur de longues distances étant limitées. Les centres urbains comme Arusha, Bujumbura et Kampala constituent également une proportion importante des recherches, ce qui donne à penser que certains utilisateurs de la plateforme sont des entrepreneurs et détaillants urbains auxquels les informations sur les prix sont utiles.

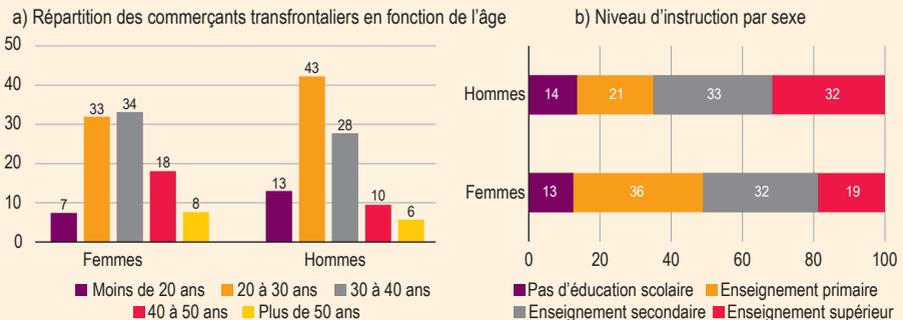
Faute de données sur les commerçants rwandais, l'analyse comparative des caractéristiques démographiques des commerçants porte uniquement sur le Kenya et l'Ouganda (fig. 4.11)^c. Bien que la plateforme soit principalement destinée aux femmes, l'objectif étant d'aider les commerçantes transfrontalières à négocier de meilleurs prix et à trouver de nouveaux marchés et produits, l'analyse révèle une répartition presque égale entre femmes et hommes parmi les commerçants transfrontaliers. Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence, car il existe en Afrique une nette fracture numérique entre femmes et hommes, qui est due notamment à de grandes disparités dans les taux de possession d'un téléphone portable et dans l'acquisition des compétences nécessaires pour exploiter les technologies numériques, et cette fracture est particulièrement marquée dans les

zones rurales, où le commerce transfrontalier informel est particulièrement répandu^d. Les données relatives aux passages de frontières indiquent que la plupart des femmes kényanes et ougandaises traversent la frontière à une fréquence soit hebdomadaire soit mensuelle pour faire du commerce, tandis que, chez les hommes, les variations de fréquence sont moins importantes. Il ressort aussi de l'analyse que le commerce transfrontalier est la principale source de revenus de la plupart des commerçants kényans et ougandais, voire la seule, et que ceux-ci vendent le plus souvent des produits cultivés ou fabriqués par eux-mêmes ou par des membres de leur famille.

En ce qui concerne la répartition des commerçants transfrontaliers selon l'âge, la figure 4.II a) montre que la plupart des hommes sont jeunes (20 à 30 ans), le manque d'emplois formels les contraignant à se tourner vers le secteur informel. Quant aux femmes, le groupe d'âge qui compte le plus de commerçantes transfrontalières est celui des 30-40 ans. Dans l'ensemble, les femmes sont proportionnellement plus nombreuses que les hommes parmi les commerçants plus âgés. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce constat. Premièrement, les femmes âgées de 30 à 40 ans ont généralement des enfants dont elles doivent subvenir aux besoins (hébergement, alimentation et frais scolaires), et la flexibilité qu'offre le commerce transfrontalier informel leur permet de

Figure 4.II
Profil des utilisateurs kényans et ougandais

(En pourcentage)



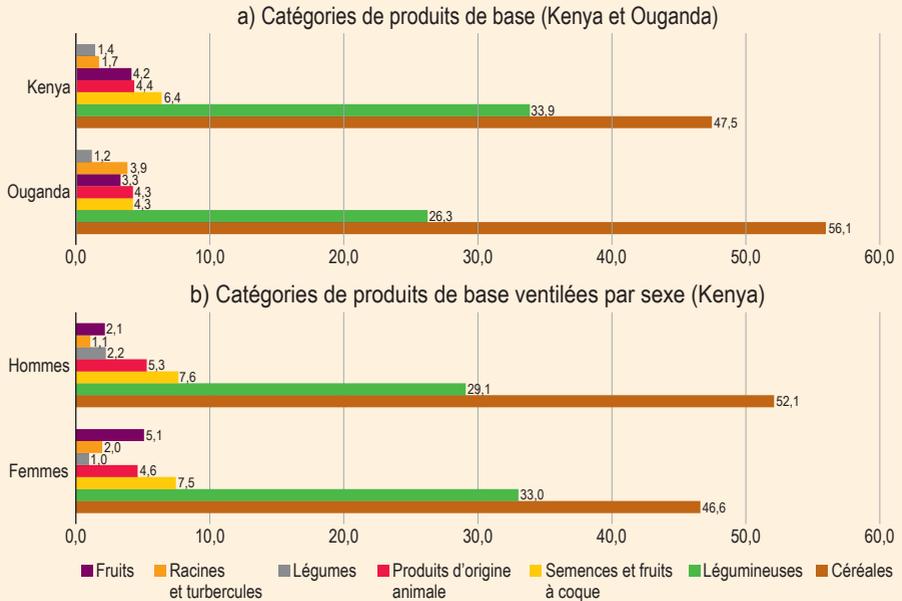
Source : Calculs de la CNUCED, d'après des informations issues de la base de données Sauti Trade Insights.
Note : Taille de l'échantillon pour la figure 4.II a) : 683 utilisateurs kényans et 83 utilisateurs ougandais. Taille de l'échantillon pour la figure 4.II b) : 686 utilisateurs kényans et 78 utilisateurs ougandais. L'âge est celui qu'ont communiqué les utilisateurs de la plateforme, qui avaient le choix entre les six options suivantes : 10 à 20 ans, 20 à 30 ans, 30 à 40 ans, 40 à 50 ans, 50 à 60 ans et 60 à 70 ans. Le niveau d'instruction est également celui qu'ont communiqué les utilisateurs de la plateforme, qui avaient le choix entre les quatre options suivantes : pas d'éducation scolaire, enseignement primaire, enseignement secondaire et enseignement supérieur.

maintenir un bon équilibre entre vie professionnelle et responsabilités familiales. Deuxièmement, la mauvaise qualité des infrastructures de transport, l'insécurité et le harcèlement dissuadent souvent les jeunes femmes de se lancer dans le commerce transfrontalier informel, mais avec le temps, les femmes nouent des relations étroites avec d'autres commerçantes transfrontalières, de sorte que cette activité devient plus simple à exercer. Troisièmement, les femmes demeurent actives dans le commerce transfrontalier plus longtemps que les hommes faute de débouchés ailleurs.

La figure 4.II b) fait apparaître que les femmes comme les hommes ont un niveau d'instruction élevé. Plus de 50 % des commerçants transfrontaliers ont achevé au moins des études secondaires, ce qui remet largement en cause l'idée selon laquelle ces personnes sont analphabètes ou partiellement alphabétisées seulement (voir, par exemple, UNCTAD, 2019b). Bien que les figures présentées ici ne le montrent pas, le constat est plus prononcé chez les jeunes hommes que chez les jeunes femmes, ce qui peut s'expliquer par la nécessité d'avoir un certain niveau d'instruction pour pouvoir utiliser une plateforme numérique, y compris celle de Sauti East Africa, qui collecte ses données selon une méthode d'échantillonnage indirect, mais aussi par la difficulté à trouver un emploi ou à obtenir les capitaux nécessaires à la création d'une entreprise dans le secteur formel, en particulier pour les jeunes récemment diplômés, ainsi que par l'inadéquation des compétences des jeunes, plusieurs études faisant état d'un sous-emploi généralisé en Afrique. La figure 4.II b) montre également que, parmi les commerçants transfrontaliers, les hommes sont en moyenne plus instruits que les femmes, puisqu'une part plus élevée d'entre eux a achevé des études secondaires ou supérieures.

En outre, les recherches des utilisateurs de la plateforme de Sauti East Africa quant aux prix des marchés et aux procédures douanières donnent des indications sur les produits échangés par ceux-ci, y compris sur les différences entre femmes et hommes. Ainsi que l'illustre la figure 4.III, les produits de base tels que les céréales (le maïs en particulier) et les légumineuses sont les produits dont les prix font l'objet du plus grand nombre de recherches chez les hommes comme chez les femmes, tant au Kenya qu'en Ouganda. Viennent ensuite les semences et les fruits à coque, puis les produits d'origine animale. Ces observations concordent avec les résultats des études que le Réseau de systèmes d'alerte rapide aux risques de famine a consacrées au commerce transfrontalier en Afrique de l'Est^e. Parmi les commerçants kényans, les hommes se renseignent plus souvent que les femmes sur les prix des céréales et des produits d'origine animale, tandis que les femmes font plus fréquemment des recherches sur les prix des fruits que les hommes. Quant aux autres produits, les différences entre femmes et hommes sont faibles. Ces conclusions vont dans le sens de celles d'autres travaux menés en Afrique de l'Est, à savoir que les femmes dominent les ventes de produits agricoles de faible valeur, tandis que les hommes vendent davantage de produits agricoles de grande valeur (fig. 4.III)^f.

Figure 4.III
Fréquence des recherches de prix
 (En pourcentage)



Source : Calculs de la CNUCED, d'après des informations issues de la base de données Sauti Trade Insights.
 Note : Taille de l'échantillon pour la figure 4.III a) : 4 764 utilisateurs kenyans et 744 utilisateurs ougandais. Taille de l'échantillon pour la figure 4.III b) : 3 531 utilisateurs kenyans. Limites et exceptions : Les utilisateurs de la plateforme peuvent obtenir des informations en temps réel sur les prix par produit et par marché. Par conséquent, les produits et marchés dont les informations sur les prix sont peu accessibles seront représentés de façon imprécise dans les données. Dans la figure 4.III b), les résultats pour l'Ouganda ne sont pas présentés faute de données suffisantes.

Les recherches d'informations sur les procédures douanières peuvent servir d'indicateur des biens que les commerçants jeunes et peu expérimentés échangent ou souhaitent échanger, cette fonction de la plateforme étant le plus souvent utilisée par les jeunes commerçants transfrontaliers, qui ne connaissent pas bien les procédures douanières. Ces recherches offrent un éclairage unique sur les comportements des commerçants, car les catégories de produits sur lesquelles elles peuvent porter sont plus nombreuses que dans le cas des recherches sur les prix, qui sont limitées aux produits agricoles. Les résultats des recherches par catégorie de produits montrent que les céréales et les biens de faible qualité, tels que les vêtements et les chaussures, représentent une part importante

des recherches d'informations sur les procédures douanières chez les commerçants tant kényans qu'ougandais. Parmi les commerçants kényans, les hommes se renseignent plus fréquemment que les femmes sur les procédures douanières applicables à des produits de grande valeur, comme le bétail et les produits pastoraux, la volaille ou encore les abeilles et les produits apicoles. Quant aux recherches d'informations sur les procédures applicables aux fruits, elles sont davantage effectuées par des femmes que par des hommes, ce qui cadre avec les données présentées dans la figure 4 III b).

De tels constats soulignent à quel point il importe que les pays connaissent les produits de base les plus échangés, en particulier les principaux produits agricoles, pour ensuite pouvoir s'employer activement, dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, à améliorer l'accès aux marchés sur lesquels ces produits sont vendus. Le soutien des autorités publiques sera essentiel pour accroître la compétitivité des petits producteurs et des commerçants transfrontaliers et les aider à produire des biens à plus forte valeur ajoutée, qui leur permettront de participer aux chaînes de valeur régionales et mondiales ou de vendre leurs produits en plus grandes quantités, par exemple en approvisionnant des chaînes de supermarchés.

Sans données précises sur le commerce transfrontalier informel, il est impossible de dresser un tableau complet du commerce intra-africain. La collecte systématique de telles données peut éclairer l'élaboration de politiques ciblées, grâce auxquelles le potentiel du secteur pourra être pleinement exploité dans le cadre de la Zone de libre-échange. Comme l'illustre la plateforme d'information sur le commerce et les marchés de Sauti East Africa, les initiatives novatrices de collecte de données au moyen de technologies de l'information et de la communication peuvent contribuer grandement à compléter et à enrichir les travaux d'analyse, en plus d'être moins coûteuses que les méthodes de collecte traditionnelles. Les États d'Afrique et leurs partenaires de développement devraient donc les appuyer.

Sources : African Development Bank, 2012a ; Brenton and Işık, 2012 ; Golub, 2015 ; Hadley and Rowlatt, 2019 ; Ogallo, 2010 ; UNCTAD, 2019b.

^a Voir https://www.researchgate.net/publication/347473284_Innovating_Past_Data_Collection_Obstacles_for_East_Africa%27s_Women_Cross-Border_Traders_Evidence_from_Sauti_East_Africa.

^b Voir <https://www.wcoesarocb.org/wp-content/uploads/2018/07/Informal-Cross-Border-Trade-in-EAC-Implications-for-Regional-Intergration-Development.pdf>.

^c Après avoir été déployée à titre expérimental à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda en 2017, la plateforme est devenue opérationnelle au Rwanda fin 2018, et Sauti East Africa n'a commencé à recueillir des données sur les caractéristiques démographiques des utilisateurs qu'à la fin de l'année 2019.

^d Les trois critères qui servent à mesurer la fracture numérique entre hommes et femmes sont les suivants : l'accès aux technologies numériques et à Internet et leur utilisation ; l'acquisition des compétences nécessaires pour utiliser les technologies numériques et participer à leur conception et à leur production ; l'accès des femmes à des postes de direction et de décision visibles dans le secteur numérique (voir <https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2019/02/Digital-Equity-Policy-Brief-W20-Japan.pdf>).

^e Voir https://fews.net/sites/default/files/documents/reports/East_Africa_2021_01_PB_FR.pdf.

^f Voir <https://www.un.org/africarenewal/magazine/august-2014/raw-deal-african-women-traders>.

Bien que le commerce transfrontalier informel transcende le genre, l'âge, la religion et l'appartenance ethnique, plusieurs études indiquent qu'une grande partie des commerçants transfrontaliers d'Afrique sont des femmes et des jeunes, dont la majorité ont entre 20 et 40 ans (African Development Bank, 2012a ; Eastern African Subregional Support Initiative for the Advancement of Women, 2012 ; FAO, 2017). Il est ressorti d'une enquête de terrain conduite dans la région des Grands Lacs que 85 % des petits commerçants étaient des femmes et que leur âge moyen était de 32 ans (Brenton and Işık, 2012). Au Botswana, par exemple, plus de femmes que d'hommes participent au commerce transfrontalier informel (61 % contre 39 %) et la plupart des commerçants (60 % des hommes et 52 % des femmes) ont entre 26 et 35 ans (Ama et al., 2014). En Afrique de l'Ouest, les femmes représentent entre 70 et 90 % des petits commerçants, selon les estimations (African Development Bank, 2012a). Plus récemment, une enquête de la Commission économique pour l'Afrique et de la Banque africaine d'import-export sur le commerce transfrontalier informel dans le couloir Abidjan-Lagos, en Afrique de l'Ouest (African Export-Import Bank, 2020), a révélé que 61 % des transactions transfrontalières informelles étaient effectuées par des femmes.

Selon la région et le poste frontière, les résultats des enquêtes de terrain et des études peuvent être mitigés quant aux différences entre les sexes. Ainsi, une étude a dressé un tableau plus complexe du commerce transfrontalier informel, la proportion de femmes variant d'un pays de la Communauté de développement de l'Afrique australe à l'autre et d'un poste frontière à l'autre. Il s'est avéré que la plupart des commerçants étaient des femmes et que celles-ci étaient majoritaires à près de la moitié des postes frontière sur lesquels l'étude portait. Les hommes étaient toutefois plus nombreux à traverser les frontières avec le Lesotho (52 %), le Malawi (68 %), la Namibie (65 %) et la Zambie (78 %). Les résultats ont aussi mis en évidence le fait qu'une part considérable des commerçants étaient des entrepreneurs de subsistance (Peberdy et al., 2015).

Il est ressorti d'une enquête de terrain récemment menée dans le cadre du Programme pour la facilitation des échanges en Afrique de l'Ouest que les commerçants étaient majoritairement des hommes (60 %) et que l'écart entre femmes et hommes était particulièrement marqué dans le couloir Lagos-Kano-Niamey, où les femmes étaient fortement sous-représentées pour des raisons culturelles et à cause des risques de sécurité⁵.

Des études montrent que les commerçants transfrontaliers informels échangent presque tous les types de biens, qu'il s'agisse d'aliments (produits alimentaires de base, aliments

⁵ Voir <https://pubdocs.worldbank.org/en/426931590681026830/West-Africa.pdf>.

transformés, bétail, poisson et produits dérivés, qui ont une incidence directe sur la sécurité alimentaire dans la région) ou d'articles manufacturés de faible qualité (textiles, vêtements et produits cosmétiques), et fournissent également des services (coiffure et microfinancement, par exemple) (African Export-Import Bank, 2020 ; Trade Facilitation West Africa, 2020 ; UNCTAD, 2019b).

2.3 La vulnérabilité des commerçants transfrontaliers informels

Des difficultés inhérentes au commerce transfrontalier informel empêchent les commerçants, en particulier les femmes, de libérer leur plein potentiel. Elles peuvent être classées dans deux grandes catégories : les difficultés liées au passage des frontières et les difficultés liées à l'offre.

Les difficultés liées au passage des frontières sont notamment l'absence de mesures de facilitation du commerce, en raison de laquelle l'organisation logistique et l'obtention des attestations et autres documents requis sont chronophages et coûteuses, mais aussi le harcèlement par les douaniers, l'insécurité, l'application hétérogène des règles en vigueur (recherche de rentes, saisie de biens, pratique des pots-de-vin, corruption, etc.), la mauvaise qualité des infrastructures, ainsi que les problèmes d'accès aux documents de voyage et aux licences de négoce (African Export-Import Bank, 2020 ; UNCTAD, 2019b). Les femmes souffrent particulièrement de ces difficultés (FAO, 2017 ; Jawando et al., 2012 ; UNCTAD, 2019b). Elles sont par exemple plus exposées que les hommes au harcèlement physique et verbal, ainsi qu'à la violence, elle aussi physique et verbale, et doivent attendre plus longtemps avant que leurs marchandises soient dédouanées, les contrôles prolongés les contraignant à passer de longues heures, voire plusieurs jours loin de chez elles (UNCTAD, 2019b).

Les difficultés liées à l'offre sont celles qui entravent la capacité des commerçants à développer leurs activités et à échanger des biens à plus forte valeur ajoutée. L'absence d'accès à des solutions de financement abordables (crédit, etc.) est l'un des principaux obstacles auxquels se heurtent les commerçants, à commencer par les femmes (Afrika and Ajumbo, 2012 ; UNCTAD, 2019b). Faute de capitaux suffisants pour mener leurs activités, les commerçants transfrontaliers informels doivent souvent puiser dans leurs maigres économies ou emprunter de l'argent à des taux élevés auprès de prêteurs informels, comme les usuriers au Kenya ou les *mashonis* en Afrique du Sud (African

Export-Import Bank, 2020). Le manque d'instruction restreint aussi les débouchés des commerçants transfrontaliers, en particulier ceux des femmes. Un faible niveau d'alphabétisation et d'éducation limite la capacité à acquérir les compétences techniques et commerciales nécessaires pour produire et échanger des biens de plus grande valeur. Alors que l'accès à un marché stable demeure essentiel au succès d'une entreprise, les commerçants transfrontaliers, les femmes surtout, ont du mal à trouver des marchés plus rentables que la vente ambulante et occasionnelle dans les zones frontalières du fait de leur accès limité aux technologies de l'information et de la communication (faible taux de possession d'un téléphone portable et mauvaise couverture mobile dans les zones reculées, notamment). Par conséquent, le bouche-à-oreille reste souvent leur seul moyen d'information (UNCTAD, 2019b).

Certaines contraintes rendent les commerçantes transfrontalières particulièrement vulnérables face aux chocs et aux crises. En raison des dispositions adoptées pendant la pandémie pour restreindre le passage aux frontières, dispositions qui ont le plus souvent empêché la libre circulation des personnes, mais pas celle des camions de transport de marchandises, les commerçantes transfrontalières ont totalement épuisé leurs économies et ont eu des difficultés à subvenir aux besoins de leur famille. La pandémie a également compromis la sécurité alimentaire de la population (International Trade Centre and UNCTAD, 2021 ; Lambert et al., 2021). Les mesures prises pour l'endiguer, y compris les mesures sanitaires et les couvre-feux, ont allongé les temps de transport, entraînant des pertes considérables et un important gaspillage de produits de base agricoles, ainsi qu'une hausse des paiements illicites aux gendarmes, aux douaniers et aux agents de police, en particulier dans les couloirs commerciaux d'Afrique de l'Ouest (Antoine et al., 2020 ; Bouët et al., 2020).

2.4 L'entrepreneuriat des femmes et des jeunes dans le secteur informel

L'emploi informel occupe une place prépondérante en Afrique (plus de 80 %) ; des études montrent que l'emploi salarié est relativement restreint sur le continent, tandis que diverses formes de travail indépendant y sont plus répandues – que les intéressés soient employeurs, travailleurs indépendants ou travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale –, notamment dans les zones rurales et dans le secteur informel des zones urbaines (UNCTAD, 2018c). Bien qu'il existe des variations considérables d'un pays à l'autre, la plupart des travailleurs indépendants en Afrique peuvent être qualifiés plus précisément de travailleurs pour compte propre. Même si les femmes et

les hommes du continent ont une probabilité similaire d'être à leur compte, les femmes travaillent plus souvent en tant que travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale, généralement dans le secteur agricole ou en tant qu'entrepreneuses du secteur informel agissant selon une logique de survie (International Labour Organization, 2020 ; UNCTAD, 2018 c).

La contribution à la croissance économique varie selon le type d'entrepreneur et d'entreprise. On confond souvent les entreprises qui s'inscrivent dans une logique de survie avec les microentreprises et les petites et moyennes entreprises en raison des obstacles similaires que les unes et les autres rencontrent. Cependant, contrairement aux microentreprises et aux petites et moyennes entreprises axées sur l'opportunité, les entrepreneurs par nécessité dépendent de leur revenu pour assurer la survie de leur famille et la protéger de la pauvreté. Les entreprises dynamiques qui agissent par choix peuvent avoir des effets très positifs sur la croissance économique, tandis que celles qui agissent selon une logique de survie exercent surtout des activités à faible productivité et valeur ajoutée et produisent des biens et des services traditionnels à l'aide de techniques éprouvées. Les entreprises guidées par la nécessité ont donc un potentiel de croissance limité, et la plupart d'entre elles ne dépassent pas le stade de la microentreprise (UNCTAD, 2018c).

L'Afrique a le taux d'entrepreneuriat⁶ le plus élevé au monde, soit 22 %, et les Africaines créent proportionnellement davantage d'entreprises que les femmes d'autres continents. Les femmes sont beaucoup plus susceptibles de travailler dans les services non échangeables que les hommes ; ainsi, 63 % des entrepreneuses travaillent dans le commerce de détail, l'hôtellerie et la restauration, contre 46 % des entrepreneurs. En Afrique, les créateurs d'entreprise sont également plus jeunes – l'âge médian est de 31 ans – que dans les autres régions en développement (African Development Bank et al., 2017). L'esprit d'entreprise s'est avéré une source importante de création d'emplois. Cependant, peu d'entreprises africaines sont réellement innovantes et compétitives, et les entrepreneuses et les jeunes entrepreneurs se heurtent toujours à des difficultés, surtout dans le secteur informel, étant donné que les unes et les autres ne sont pas en mesure de développer leur entreprise au-delà des activités de subsistance et en dehors des secteurs à faible productivité et peu lucratifs (African Development Bank et al., 2017). Des études faisant appel à un éventail de techniques d'enquête et des études d'évaluation confirment cette observation (Brixiová and Kangoye, 2019 ; World Bank, 2019).

⁶ Il n'existe pas de consensus sur les définitions des termes « entrepreneuriat » et « entrepreneur ». Un entrepreneur peut avoir des employés rémunérés ou travailler seul à son compte en tant que travailleur indépendant (African Development Bank et al., 2017). Le terme « entrepreneur informel » désigne les employeurs et les travailleurs pour compte propre du secteur informel (International Labour Organization, 2018).

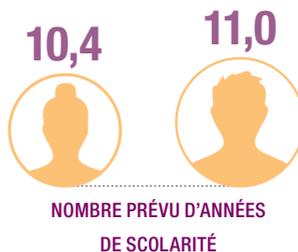
Il existe des obstacles à l'égalité des sexes dans les entreprises, notamment en ce qui concerne l'égalité des chances en tant que productrices et entrepreneuses, et cette situation est aggravée par la concentration des entrepreneuses dans le secteur informel. Par exemple, la baisse (en termes de revenu) du rendement de l'éducation associée au secteur informel est plus élevée chez les femmes que chez les hommes (World Bank and OECD, 2017).

Les différences entre les sexes en matière de résultats – les microentreprises et les petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes font moins de bénéfices et sont moins compétitives – peuvent s'expliquer par les choix différents que font les femmes et les hommes, qui découlent souvent de contraintes particulières liées au sexe. Il peut s'agir de facteurs contextuels tels que la discrimination juridique, les normes sociales et la violence fondée sur le genre, d'inégalités entre hommes et femmes en matière de ressources, par exemple dans les domaines de l'éducation et des compétences, du financement de démarrage et de l'accès aux ressources et aux réseaux, ainsi que de l'éventail restreint de choix économiques que les femmes peuvent faire en raison de leurs responsabilités familiales. Les obstacles que les femmes doivent surmonter les désavantagent et entravent le développement de leurs entreprises et leur participation aux activités d'aval des chaînes de valeur, telles que la commercialisation, la transformation et la distribution. Par conséquent, les entreprises dirigées par des femmes concentrent généralement leurs activités sur les marchés nationaux, et seules quelques-unes travaillent à l'exportation (United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women (UN-Women), 2019).

Le niveau d'éducation de l'entrepreneur joue un rôle important dans le potentiel de croissance d'une entreprise en démarrage. En général, les entrepreneurs hautement qualifiés sont plus aptes à innover et à gérer des activités commerciales. Malgré les progrès réalisés ces vingt dernières années vers une plus grande égalité en matière de durée de scolarisation, les écarts entre les sexes dans ce domaine persistent en Afrique (fig. 16), surtout dans les pays touchés par les conflits et l'instabilité, comme ceux de la région du Sahel. Ils pourraient avoir de lourdes conséquences et des coûts d'opportunité importants, non seulement parce que les filles qui sont scolarisées plus longtemps sont moins sujettes au mariage précoce et plus susceptibles de participer pleinement au marché du travail à l'âge adulte, mais aussi parce qu'elles obtiennent généralement de meilleurs résultats que les garçons aux tests harmonisés, comme le montrent les données portant sur environ un tiers des pays africains⁷.

⁷ Voir https://govdata360.worldbank.org/indicators/hc58163b0?country=BRA&indicator=40961&viz=line_chart&years=2010,2020.

Un faible niveau d'instruction constitue un obstacle à la participation des **FEMMES** à l'activité économique

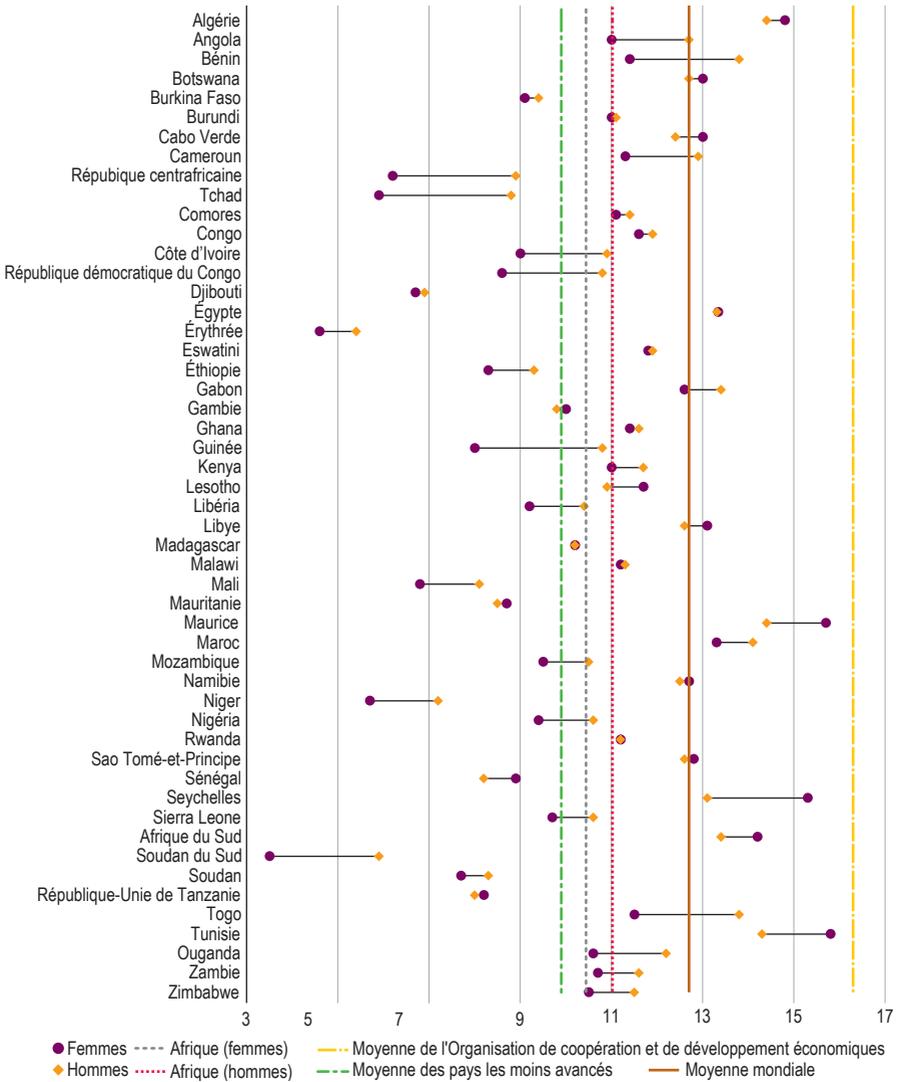


En outre, le nombre de possibilités d'éducation permettant de développer des compétences entrepreneuriales est généralement plus élevé pour les hommes que pour les femmes, a fortiori dans les zones rurales ; les jeunes hommes ont davantage de possibilités de bénéficier d'une formation structurée, que ce soit de la part de prestataires spécialisés ou d'un membre de leur réseau (World Bank and OECD, 2017). De plus, l'accès limité des femmes à l'éducation entrave leur capacité à créer et à développer leur entreprise et à bénéficier de l'appui d'organismes de financement (Brixiová and Kangoye, 2019 ; Nwakanma, 2020). En revanche, les entreprises créées par des femmes ayant un niveau d'éducation élevé sont généralement dotées d'un capital plus élevé que celles de leurs homologues à la formation plus courte (Brixiová and Kangoye, 2019).

L'entrepreneuriat des femmes est également entravé par les dispositions du droit législatif et du droit coutumier et les systèmes patriarcaux qui creusent les inégalités entre les femmes et les hommes en matière d'accès aux ressources productives et financières. L'égalité des chances économiques n'est pas possible lorsque la législation d'un pays entrave la capacité des femmes à gérer une entreprise (encadré 5). De même, il est important que les femmes disposent de solides droits de propriété immobilière – y compris la terre – et mobilière, car ils jouent un rôle important dans les décisions d'investissement, l'allocation des ressources et le développement économique (Acemoglu and Zilibotti, 2001 ; O'Sullivan, 2017). De nombreux pays d'Afrique ont commencé à lever les obstacles juridiques formels qui empêchaient les entrepreneuses de gérer une entreprise. Par exemple, le Mali a supprimé en 2012 les restrictions qui empêchaient les femmes mariées d'immatriculer une entreprise ; la République démocratique du Congo a éliminé en 2016 les dispositions qui interdisaient aux femmes mariées notamment de signer des contrats, d'immatriculer des sociétés ou d'ouvrir des comptes bancaires. Cependant, malgré les progrès enregistrés, de nombreux pays peinent à adapter leur législation. Même lorsque le droit législatif vise à promouvoir l'égalité des sexes, les entrepreneuses peuvent se heurter à des obstacles découlant du droit coutumier, qui a souvent la primauté dans les contextes de pluralisme juridique (Nwakanma, 2020).

Figure 16

Nombre prévu d'années de scolarité dans certains pays d'Afrique, 2019



Source : CNUCED, d'après les données du Centre des données sur le développement humain du Programme des Nations Unies pour le développement.

Encadré 5

Au Rwanda, les inégalités entre les sexes se traduisent par des désavantages pour les entreprises du secteur informel appartenant à des femmes

Il est essentiel que les entrepreneuses du secteur informel puissent prendre leur avenir en main afin de s'ouvrir à de nouvelles possibilités et de développer leurs sources de revenus. Cependant, il existe encore des différences notables entre les sexes en termes d'accès aux ressources et aux possibilités socioéconomiques sur le continent, qui découlent en grande partie de lois, de coutumes et de pratiques discriminatoires. Ces contraintes peuvent avoir des effets négatifs aussi bien sur la motivation des femmes à s'engager dans l'entrepreneuriat que sur leurs chances de réussite.

Le Rwanda est devenu un modèle en Afrique en raison de son engagement en faveur de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes dans le cadre de la reconstruction après un conflit, ainsi que des progrès qu'il a réalisés dans ce domaine. Cependant, malgré toute sa volonté politique, il reste encore du travail à faire, en particulier en ce qui concerne l'accès des femmes aux actifs économiques et aux ressources financières^a.

Les difficultés d'accès au financement sont généralement considérées comme le principal obstacle à la croissance des entreprises appartenant à des femmes. L'étude de cas ci-après sur le Rwanda présente les façons dont les disparités entre les sexes se traduisent par des désavantages pour les entreprises appartenant à des femmes, en termes d'accès au financement (le capital investi servant d'indicateur^b) et de résultats commerciaux (le chiffre d'affaires annuel servant d'indicateur).

L'analyse s'appuie sur les données du recensement des entreprises au Rwanda réalisé en 2017, qui a porté sur un échantillon représentatif au niveau national des entreprises formelles et informelles de tous les secteurs, à l'exception de l'agriculture, et à l'occasion duquel ont été recueillies des informations relatives notamment à la taille (micro, petite, moyenne ou grande) des entreprises, à leur emplacement, à leur secteur d'activité et à leurs propriétaires^c. Les données de ce genre, qui ne sont généralement pas disponibles dans les pays d'Afrique, ont permis pour la première fois de mettre en lumière les entreprises du secteur informel, ainsi que les entreprises exportatrices et importatrices. L'échantillon se compose de 166 988 entreprises informelles – après élimination des sièges –, soit plus de 90 % des entreprises couvertes par le recensement, dont 53 % opèrent dans le commerce de gros et de détail, 30 % dans l'hébergement et la restauration, 8 % dans l'industrie manufacturière et 9 % dans d'autres activités.

Une des limites des données de recensement est l'absence de données continues concernant le chiffre d'affaires annuel et le capital investi, et les variables catégorielles correspondantes présentent des variations significatives. Les intervalles de la variable « capital investi » sont les suivants : moins de 500 000 francs rwandais (environ 500 dollars) ; de 500 000 à 15 millions de francs

rwandais ; de 15 à 75 millions de francs rwandais (75 000 dollars) ; et plus de 75 millions de francs rwandais^d. Cependant, au vu de leur faible nombre, en particulier pour les entreprises informelles, les observations faites dans les deux dernières catégories ont été combinées avec celles de la deuxième catégorie pour créer un indicateur prenant la valeur de 1 lorsque le capital investi dépasse 500 000 francs rwandais et 0 dans les autres cas. La même opération a été réalisée pour le chiffre d'affaires annuel, un indicateur prenant la valeur de 1 si le chiffre d'affaires de 2016 a dépassé 300 000 francs rwandais (environ 300 dollars) et 0 sinon.

Un modèle de régression logarithmique est ensuite estimé pour établir des liens de probabilité entre le capital investi et le chiffre d'affaires d'une entreprise – modèle A, capital supérieur à 500 000 francs rwandais, et modèle B, chiffre d'affaires annuel supérieur à 300 000 francs rwandais – et les caractéristiques de cette entreprise et de son propriétaire. Les résultats de ce modèle sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Résultat de l'estimation fondée sur le modèle de régression logarithmique pour les entreprises informelles au Rwanda

| Variable dépendante | | Capital investi | Chiffre d'affaires annuel |
|-------------------------------------|--|-------------------|---------------------------|
| | | Rapport des cotes | |
| Modèles | | A | B |
| Constante | | 0,211*** | 0,628*** |
| Sexe du chef d'entreprise | Féminin (base = masculin) | 0,578*** | 0,621*** |
| Groupe d'âge du chef d'entreprise | Plus de 35 ans (base = 35 ans ou moins) | 1,381*** | 1,057*** |
| Commerce de biens et/ou de services | Oui (base = non) | 4,709*** | 2,029*** |
| Tenue d'une comptabilité | Oui (base = non) | 1,933*** | 1,106 |
| Secteur d'activité | Hôtellerie | 0,561*** | 1,003 |
| | Activité manufacturière | 1,808*** | 1,52*** |
| | Commerce de gros ou de détail | 1,776*** | 1,874*** |
| Taille de l'entreprise | Petite, moyenne ou grande (base = micro) | 6,243*** | 4,911** |
| Emplacement | Rural (base = urbain) | 0,559*** | 1,644*** |
| Nombre d'années d'activité | | 1,043*** | 1,025*** |
| Nombre | | 163 747 | 95 676 |
| Wald chi2 (df) | | 11 308,19(10) | 4 661(10) |
| Prob > chi2 | | 0 | 0 |
| Pseudo R2 | | 0,087 | 0,041 |

Source : Calculs de la CNUCED.

Note : La constante estime les cotes de référence. La comptabilité peut prendre la forme de grands livres, de journaux, de bilan, de comptes de résultats ou de factures.

* Seuil de signification de 10 %.

** Seuil de signification de 5 %.

*** Seuil de signification de 1 %.

Les résultats de la régression montrent que les modèles A et B sont dans l'ensemble nettement plus adaptés qu'un modèle sans prédicteurs. L'effet global de l'activité économique selon le premier niveau de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique est significatif, bien que le coefficient calculé pour l'hébergement et la restauration ne soit pas significatif dans le modèle B. La probabilité que le capital investi soit supérieur à 500 000 francs rwandais et que le chiffre d'affaires annuel dépasse 300 000 francs rwandais diminue d'environ 40 % (soit $(0,6-1) \times 100$) pour les entreprises détenues par des femmes. La probabilité que le capital investi (et le chiffre d'affaires annuel) dépasse 500 000 francs rwandais (chiffre d'affaires annuel de 300 000 francs rwandais) est respectivement 1,4 (1,1) et 4 (2) fois plus élevée pour les entreprises dont les propriétaires ont plus de 35 ans (c'est-à-dire qu'ils sont plus expérimentés) et qui exportent ou importent des biens ou des services.

Les résultats montrent ce qui suit :

- Statistiquement, les entreprises informelles exportatrices ou importatrices ont besoin d'un fonds de roulement plus important (il convient donc d'améliorer l'accès au financement) et réalisent un chiffre d'affaires plus élevé que les entreprises informelles du secteur non marchand ;
- Il existe des différences liées au sexe en termes d'accès au capital et de résultats (en termes de chiffre d'affaires annuel). La probabilité d'investir davantage de capital et de réaliser un chiffre d'affaires annuel supérieur au seuil de respectivement 500 000 et 300 000 francs rwandais diminue pour les entreprises appartenant à des femmes ;
- Statistiquement, les entreprises dirigées par des jeunes emploient moins de capital et réalisent un chiffre d'affaires plus faible.

Sources : International Labour Organization, 2018 ; UNCTAD, 2018b ; UNCTAD, 2019b.

^a Voir <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GIDDB2019>.

^b Le capital investi correspond à la valeur des actifs qui contribuent à la capacité d'une entreprise à générer des revenus.

^c Voir <https://statistics.gov.rw/publication/establishment-census-report-2017>.

^d Au 29 mai 2021, 100 francs rwandais équivalaient à 0,840 516 dollar.

L'accès au financement est un élément essentiel de la réussite des entreprises. Toutefois, il ne constitue qu'une partie de l'équation : les conditions auxquelles les prêts sont accordés jouent également un rôle important. Les obstacles à la constitution d'une

épargne personnelle et à l'accès aux sources de financement, tels que la difficulté à susciter l'intérêt des chargés de prêts et des investisseurs providentiels, conditionnent la nature des entreprises créées par les entrepreneurs et entrepreneuses et leurs résultats ultérieurs. Les entreprises dirigées par des femmes sont souvent plus petites et moins rentables (Carranza et al., 2018), ce qui pérennise les stéréotypes sur le travail indépendant chez les hommes et les femmes (Greene et al., 2003).

Pour lutter contre le chômage des jeunes, il est essentiel de faciliter l'accès au capital physique et humain pour permettre aux jeunes de se lancer dans les affaires et aux entreprises de se développer et d'embaucher des jeunes. Cependant, en Afrique, les jeunes, a fortiori les jeunes femmes, éprouvent des difficultés à accéder aux organismes de financement et aux services financiers formels aux fins de la création d'une entreprise (African Union, 2020).

Les réseaux jouent un rôle essentiel dans les décisions liées à la carrière et les perspectives professionnelles. Cependant, dans la plupart des pays d'Afrique, les jeunes ne disposent pas de réseaux adéquats, ce qui les exclut des possibilités d'emploi. Les difficultés rencontrées par les jeunes femmes peuvent être encore plus aiguës. En effet, elles ne bénéficient pas d'une bonne visibilité sur le marché du travail, elles sont sujettes à davantage de discrimination, et, du fait de leur mobilité limitée, elles ne peuvent pas s'inspirer de modèles ou s'appuyer sur des réseaux étoffés (Chakravarty et al., 2017).

Comme tous les accords de libre-échange, l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine fera inévitablement des gagnants et des perdants. Nombre de dirigeantes de petites entreprises, productrices et commerçantes transfrontalières pourraient ne pas être en mesure d'exploiter immédiatement les possibilités de marché élargies ou de faire face à l'irruption de nouveaux concurrents étrangers puissants (encadré 6). Leur réussite dépendra de l'intégration des questions de genre dans les stratégies nationales de mise en place de la Zone de libre-échange continentale africaine, en particulier dans des secteurs stratégiques tels que l'agriculture et l'agroalimentaire, dans lesquels les femmes pourraient occuper une grande place, étant donné qu'elles sont très présentes dans des secteurs caractérisés par l'informalité, les activités de subsistance et l'accès inégal aux ressources productives – plus particulièrement la propriété foncière et le financement –, ce qui explique leur position défavorable dans la chaîne de valeur (UNCTAD, 2020a ; UN-Women, 2019).

Encadré 6

Renforcer les capacités des petites et moyennes entreprises du secteur informel sur les marchés agroalimentaires : étude de cas portant sur les chaînes de supermarchés sud-africaines

Au cours des vingt dernières années, les chaînes de supermarchés, en particulier celles d'Afrique du Sud, ont étendu leurs activités dans la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe et, avec moins de succès, dans d'autres régions du continent. En 2015^a, les principaux détaillants – Shoprite, Pick n Pay, Spar et Woolworths – détenaient à eux quatre une part de marché de 72 %. L'urbanisation accrue et l'apparition récente d'une classe moyenne peuvent expliquer le poids croissant de la grande distribution dans le commerce de détail alimentaire au sein des pays de la Communauté de développement de l'Afrique australe.

Perspectives

Les supermarchés peuvent contribuer à stimuler le secteur de la transformation alimentaire et l'industrie manufacturière légère dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine. Bien que les pays d'Afrique s'appuient, à des degrés divers, sur d'autres canaux de vente au détail tels que les marchés traditionnels de produits frais et les petits détaillants du secteur informel, l'expansion des chaînes de supermarchés et leurs méthodes et exigences en matière d'approvisionnement ont des répercussions importantes sur la participation et la réussite des fournisseurs locaux, notamment les commerçantes transfrontalières, les petites entrepreneuses et les productrices, ainsi que sur le paysage concurrentiel en Afrique.

Du fait de la nature multinationale des chaînes de supermarchés, les petits fournisseurs locaux ont accès à des marchés régionaux et internationaux, ce qui peut leur permettre d'atteindre la taille requise pour pouvoir être compétitifs sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux. Par exemple, les entrepreneuses peuvent fournir aux chaînes de supermarchés des produits pour leurs marques maison ou des marques de distributeurs, qui sont souvent moins chères que les produits de marque ; elles peuvent ainsi s'ouvrir les portes des grands détaillants.

Difficultés à surmonter

Malgré ces perspectives, il y a également des difficultés à surmonter, qui résultent d'une dynamique de pouvoirs inégale et entravent la participation et la croissance des nouveaux venus sur le marché et des petits fournisseurs. Dans le cadre de leurs stratégies d'approvisionnement, les chaînes de supermarchés réduisent le nombre de leurs fournisseurs et ne font appel qu'à des fournisseurs attirés. Elles ne s'approvisionnent généralement qu'indirectement auprès de petits exploitants agricoles, par

l'intermédiaire de grossistes et de transformateurs, mais ces petits exploitants doivent quand même disposer d'un actif économique et d'équipements adéquats, d'un accès aux infrastructures et d'une stratégie commerciale. En outre, les grands supermarchés imposent aux fournisseurs des normes de qualité, par exemple pour l'emballage, et il est difficile pour les entreprises locales aux capacités limitées de répondre à ces exigences et d'être compétitifs. Par conséquent, on trouve principalement dans la base de fournisseurs les quelques grandes entreprises capables de satisfaire aux exigences. Pour y parvenir, les fournisseurs doivent faire d'importantes dépenses d'investissement et renforcer leurs capacités technologiques, managériales et financières. Pourtant, la mise à niveau et le renforcement des capacités ne garantissent pas automatiquement l'accès aux lieux de vente. En raison des moyens importants dont ils disposent en tant que dernier maillon de la chaîne de distribution, les supermarchés ont davantage de pouvoir de négociation que les fournisseurs locaux et leur imposent des conditions commerciales qui empêchent les petites entreprises d'avoir accès aux lieux de vente. Par exemple, au Botswana et en Afrique du Sud, l'exercice d'un pouvoir de marché par les grandes chaînes de supermarchés a été un sujet de préoccupation pour les autorités de la concurrence.

Rôle potentiel de la Zone de libre-échange continentale africaine

Dans l'agro-industrie, il existe un vaste secteur informel polyvalent et dynamique, qui est dominé par les commerçantes transfrontalières, les petites entrepreneuses et les productrices. Malgré les importants débouchés offerts par la Zone de libre-échange continentale africaine, la libéralisation du commerce ne suffira pas à garantir aux fournisseurs existants et potentiels l'accès aux linéaires des chaînes de supermarchés ; pour surmonter les difficultés décrites précédemment, une collaboration active, une bonne coordination et des partenariats public-privé sur les marchés formels et informels seront nécessaires.

Les fournisseurs locaux doivent s'adapter pour tirer parti des avantages de la Zone de libre-échange continentale africaine. Ils doivent continuer d'investir dans le renforcement de leurs capacités afin de pouvoir répondre aux exigences des détaillants, dans le but de devenir autosuffisants à un moment donné. Dans l'idéal, le processus de renforcement des capacités des fournisseurs locaux devrait associer à la fois des entités non gouvernementales, dans le cadre des programmes d'aide à la modernisation des fournisseurs menés par les chaînes de supermarchés, et des entités publiques. Il est également essentiel d'investir dans le développement des infrastructures, la construction de centres de distribution et d'entrepôts et la chaîne du froid pour appuyer les initiatives de renforcement des capacités des fournisseurs.

Les chaînes de supermarchés procèdent à des audits réguliers de leurs fournisseurs afin de s'assurer qu'ils répondent à l'ensemble des exigences requises. L'investissement nécessaire pour

satisfaire à ces exigences et appliquer les recommandations résultant des audits représente un coût qui est souvent hors de portée des entrepreneuses et productrices vulnérables, étant donné qu'il leur est difficile d'accéder au financement. La solution consiste à créer des formules de financement adaptées aux besoins uniques et évolutifs de ces fournisseurs, tout en s'attaquant aux obstacles à l'entrée dans les chaînes de valeur.

Pour que les fournisseurs locaux puissent davantage bénéficier de la Zone de libre-échange continentale africaine, il faut renforcer leur compétitivité grâce à des politiques industrielles et des politiques de la concurrence appropriées et coordonnées au niveau régional dans le cadre de la Zone de libre-échange – comme dans la phase II de sa mise en œuvre – et de l'initiative « Stimuler le commerce intra-africain ». Par exemple, les effets des comportements anticoncurrentiels sur les entreprises appartenant à des femmes pourraient être explicitement pris en compte dans le cadre d'un protocole sur la politique de concurrence.

Il pourrait s'avérer utile, pour limiter le pouvoir des acheteurs et réduire l'asymétrie de l'information entre fournisseurs et acheteurs, d'élaborer des codes de conduite ou une charte du commerce de détail régissant les relations entre les fournisseurs et les multinationales acheteuses. On peut citer en exemple la Charte du secteur de la vente au détail de la Namibie (2016), promulguée dans le cadre des efforts visant à accroître l'achat de biens produits localement et à stimuler la fabrication locale et la transformation à valeur ajoutée. Cette charte illustre bien l'importance de la volonté politique, car le Gouvernement namibien a joué un rôle déterminant dans l'élaboration de cet instrument. Des chartes de ce genre, par lesquelles les détaillants s'engageraient à traiter de façon équitable les fournisseurs locaux et à contribuer à leur développement, pourraient être appliquées dans différentes régions d'Afrique.

Sources : Das Nair, 2018 ; Das Nair et Landani, 2021 ; Humphrey, 2017 ; Nkhonjera and Das Nair, 2018 ; Reardon and Hopkins, 2006.

^a Voir <https://www.compcom.co.za/wp-content/uploads/2019/12/Grocery-Retail-Market-Inquiry-Summary-002.pdf>.

2.5 La régularisation des commerçants et des entrepreneurs du secteur informel

2.5.1 Le commerce transfrontalier informel et la régularisation des microentreprises et des petites et moyennes entreprises : le rôle de la facilitation du commerce

Les difficultés des commerçants informels, en particulier des commerçantes, à se conformer aux prescriptions commerciales qui s'appliquent au secteur formel, incitent à

éviter les contrôles douaniers, à ne pas produire la documentation sur les règles d'origine et à se soustraire aux lourdes exigences et procédures nécessaires à l'immatriculation officielle d'une entreprise. Les marges de profit sont habituellement serrées dans le commerce transfrontalier informel, si bien que se conformer à des prescriptions formelles qui accroissent les coûts commerciaux n'est pas une option viable pour la plupart des acteurs informels.

Les mesures de facilitation du commerce peuvent être un moyen pour les petits commerçants informels de développer leurs activités et de sortir du « piège du secteur informel » pour être davantage inclus dans l'économie. Celles qui visent à mieux intégrer les commerçants transfrontaliers informels dans le secteur formel, comme le régime commercial simplifié – appliqué en particulier dans le Marché commun de l'Afrique orientale et australe et dans la Communauté d'Afrique de l'Est – et le modèle d'entreprise coopérative, sont examinées plus bas. Il est recommandé de mettre en place, au niveau du continent, un régime commercial simplifié dont la Zone de libre-échange continentale africaine peut tirer des enseignements concrets et sur lequel celle-ci peut s'appuyer pendant sa mise en place.

Le régime commercial simplifié du Marché commun de l'Afrique orientale et australe vise à réduire les obstacles au commerce entre États membres (UNCTAD, 2019b)⁸. Il se caractérise principalement par une liste commune simplifiée de marchandises, par un document douanier simplifié et par un certificat d'origine simplifié⁹. Les commerçants transportant des marchandises qui figurent sur la liste commune et dont la valeur par lot ne dépasse pas 2 000 dollars peuvent les dédouaner en remplissant le document douanier simplifié disponible aux postes frontière, sans aucune intervention des douaniers. La liste des produits remplissant les conditions requises est établie d'un commun accord entre États membres voisins sur la base des marchandises normalement échangées par les petits commerçants ; chaque liste ne s'applique qu'aux commerçants des pays participants. La participation au régime commercial simplifié du Marché commun de l'Afrique orientale et australe est volontaire ; seuls la moitié environ des pays membres ont pris des dispositions pour l'appliquer.

⁸ La liste commune de marchandises pouvant bénéficier du régime commercial simplifié fait l'objet de négociations bilatérales. Par exemple, il en existe une entre la Malawi et le Zimbabwe, entre la Zambie et le Zimbabwe et une liste commune de produits sera harmonisée entre la République démocratique du Congo et l'Ouganda.

⁹ Le certificat d'origine simplifié comprend une déclaration de l'exportateur, du producteur ou du fournisseur attestant que les marchandises visées ont été produites en conformité avec les règles d'origine du Marché commun.

Même si le régime simplifié du Marché commun de l'Afrique orientale et australe a été, dans une certaine mesure, appliqué avec succès, plusieurs problèmes continuent d'empêcher sa pleine adoption par tous les pays membres. Divers obstacles non tarifaires subsistent, comme l'application arbitraire par les douaniers de règles et de prescriptions à des produits pouvant bénéficier d'un traitement simplifié et bon nombre des exigences régissant le commerce informel restent en vigueur. Par exemple, même si le régime commercial simplifié autorise l'entrée de produits en franchise de droits dans les pays voisins, des autorisations d'importation et d'exportation sont nécessaires pour les denrées agricoles et les produits d'origine animale. Ces documents sont souvent coûteux et difficiles à obtenir, ce qui reste une entrave importante au commerce transfrontalier. Le régime simplifié ne prévoit pas non plus de dérogation douanière aux dispositions relatives à l'immigration, aux mesures sanitaires et phytosanitaires ou à la taxe sur la valeur ajoutée (World Bank, 2014).

En outre, la liste commune qui recense les biens pouvant bénéficier d'un traitement simplifié est restreinte et n'est pas régulièrement mise à jour ; elle ne tient donc pas compte de l'évolution des conditions de marché. Par exemple, le Malawi n'a pas actualisé la liste des produits visés depuis 2010, contrairement à d'autres États membres du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (UNCTAD, 2019b). En outre, l'existence, le rôle et l'application des régimes commerciaux simplifiés ne sont pas encore suffisamment connus. Souvent, les commerçants constatent qu'aucune information n'est disponible sur les procédures de dédouanement et sur la liste des produits visés et que les formulaires à remplir ne sont pas toujours faciles à comprendre, parfois en raison de la barrière de la langue, et craignent de demander des explications aux douaniers (UNCTAD, 2019b). Pour y remédier, des personnes chargées de l'information commerciale ont été affectées à certains postes frontière pour donner des renseignements et apporter une aide concernant les procédures de dédouanement et la liste des marchandises pouvant bénéficier du régime commercial simplifié (World Bank, 2014). Faute de ressources, il n'a pas été possible de maintenir ce type de services, ce qui a coïncidé avec la diminution du recours à ce régime (UNCTAD, 2019b).

La Communauté d'Afrique de l'Est a adopté en 2007 un régime commercial simplifié qui s'inspirait de celui du Marché commun de l'Afrique orientale et australe, sous la forme d'un certificat d'origine simplifié qui permet d'exempter les marchandises qui figurent sur la liste des produits visés provenant de pays membres et dont la valeur par lot ne dépasse pas 2 000 dollars. Ce régime simplifié a rencontré un succès limité, comme celui du Marché commun de l'Afrique orientale et australe. La raison en est que même s'il rationalise les formalités papier et prévoit des dérogations aux lourdes procédures

officielles de dédouanement, ce régime simplifié n'exonère pas du paiement de certaines taxes intérieures et n'évite pas d'autres contrôles aux frontières. Un autre facteur entravant a été le manque de conscience, de connaissance et de compréhension des incidences de ce régime ; les procédures commerciales restent complexes et longues pour les petits commerçants aux capacités limitées qui franchissent souvent la frontière. Afin de faciliter le respect des règles par les entreprises et d'accroître la transparence des procédures commerciales, la Communauté de l'Afrique de l'Est a lancé, en 2018, un portail d'information commerciale, qui est une plateforme en ligne reliant les portails nationaux de facilitation du commerce du Kenya, de l'Ouganda, de la République-Unie de Tanzanie et du Rwanda.

2.5.2 Des postes frontière à guichet unique pour faciliter le commerce

Des postes frontière à guichet unique, également appelés postes frontière conjoints, ont été mis en place dans le cadre du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique¹⁰, afin de réduire les formalités, les coûts et les retards lors du franchissement des frontières. Ils ont été mis en place partout en Afrique dans l'optique de l'intégration régionale et en complément de l'application de régimes commerciaux simplifiés. Plus de 80 postes frontière à guichet unique doivent voir le jour ou ont déjà été mis en place dans diverses parties de l'Afrique, mais tous n'appliquent pas des procédures harmonisées (African Export-Import Bank, 2020). Des études laissent penser qu'en Afrique subsaharienne, une réduction moyenne de 5 % du temps passé à la frontière pourrait entraîner une augmentation de 10 % des exportations régionales¹¹. En simplifiant les prescriptions et les procédures commerciales et en harmonisant les contrôles aux frontières, en particulier concernant les visas et l'immigration, les postes frontière à guichet unique pourraient favoriser la régularisation du commerce informel.

2.5.3 Des régimes commerciaux simplifiés au niveau continental

Outre qu'elle faciliterait le commerce en simplifiant les procédures douanières et en réduisant les obstacles non tarifaires liés au commerce informel, la mise en place d'un régime commercial simplifié au niveau continental, qui permettrait de simplifier les

¹⁰ Le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique est un programme de développement économique de l'Union africaine qui a été adopté à la trente-septième session de l'Assemblée des chefs d'État et de gouvernement de l'Organisation de l'unité africaine, en juillet 2001.

¹¹ Voir <https://www.rural21.com/english/opinion-corner/detail/article/boosting-trade-with-better-border-infrastructure.html>.

documents douaniers et les procédures de dédouanement, d'établir une liste commune de produits, de fixer un seuil à la valeur des lots de marchandises et de délivrer un passeport commun aux commerçants, pourrait contribuer à améliorer la collecte de statistiques officielles et leur fiabilité dans les CER. Plus particulièrement, la collecte de données ventilées par sexe serait un bon moyen d'intégrer les préoccupations relatives à l'égalité des sexes dans les cadres directifs et juridiques régissant la mise en place de la Zone de libre-échange continentale africaine. En outre, lorsque les données sont de bonne qualité, les commerçants informels sont incités à intégrer le secteur formel ; un régime commercial simplifié au niveau continental tirerait parti de la diversité des marchés des États membres, ce qui favoriserait une plus grande coordination des mesures de soutien aux petits commerçants. Par exemple, un tel régime pourrait accroître la valeur autorisée des lots de marchandises, élargir la liste des produits échangés, en accordant une attention particulière aux produits qui intéressent particulièrement les commerçants transfrontaliers informels, et, notamment, faire participer les femmes et les jeunes qui sont des acteurs importants du commerce informel¹².

L'analyse du mécanisme de notification des obstacles non tarifaires de la Zone de libre-échange tripartite et des régimes commerciaux simplifiés en vigueur au niveau régional laisse penser que les commerçants informels font face à un déficit d'information, d'où la nécessité d'adapter les dispositions et procédures douanières à leurs besoins et à leur situation particulière. Par exemple, à la suite des restrictions mises en place pour lutter contre la pandémie de COVID-19, la plupart des commerçants transfrontaliers du Marché commun de l'Afrique orientale et australe se sont retrouvés exclus car les réglementations favorisaient les commerçants dont le volume de marchandises et les moyens de transport étaient plus importants. En outre, les modifications d'itinéraires ont entraîné des délais d'attente aux postes frontière et donc une augmentation des frais commerciaux. Par conséquent, il est essentiel d'adopter, dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, des mesures coordonnées axées sur les petits commerçants transfrontaliers. Au niveau bilatéral, les gouvernements devraient veiller à ce que les équipes chargées de les mettre en œuvre soient pleinement soutenues.

Le fait que peu de commerçants informels sont représentés dans les plaintes enregistrées par le mécanisme de notification des obstacles non tarifaires (0,06 % des plaintes actives) illustre l'ampleur de l'exclusion numérique dont ces acteurs sont victimes¹³. L'accès restreint aux téléphones mobiles, à Internet ou aux offres de données de service

¹² Voir https://www.uneca.org/sites/default/files/keymessageanddocuments/22May_Final_WhitePaper_Advancing_gender_equitable_outcomes.pdf.

¹³ Voir https://www.tradebarriers.org/active_complaints.

sur Internet rend plus difficile le recours aux mécanismes de notification en ligne. Outre le fossé numérique, il y a probablement aussi une méconnaissance des modalités de dépôt de plainte, ce qui rend d'autant plus importantes les activités de renforcement des capacités et de sensibilisation. La Zone de libre-échange continentale africaine pourrait appuyer les mécanismes de notification, comme celui de la Zone de libre-échange tripartite, qui gagneraient à inciter les commerçants informels à y participer, ce qui ferait du régime commercial simplifié un moyen plus efficace de régulariser le commerce transfrontalier informel.

2.5.4 La libre circulation des personnes

La mobilité de la main-d'œuvre est essentielle pour que le commerce régional contribue à la croissance inclusive. L'Organisation internationale pour les migrations a souligné qu'il existe un lien entre la mobilité humaine transfrontalière et le commerce transfrontalier et a souligné la nécessité d'intégrer davantage la mobilité humaine et la gestion des frontières dans les programmes de facilitation du commerce¹⁴. Pour faciliter les transactions et les communications entre acheteurs et vendeurs transfrontaliers, il faut réduire les coûts d'obtention de visas et les obstacles à l'obtention de permis de résidence et de travail (Simo, 2020 ; World Bank, 2016). Le protocole relatif à la libre circulation des personnes, projet phare de l'Union africaine dans l'optique de l'Agenda 2063, contribuera avec le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine à l'intégration économique et à la liberté de mobilité. La facilitation de la libre circulation des personnes entre pays africains n'ouvre pas uniquement des perspectives aux commerçants transfrontaliers informels, mais pourrait aussi profiter grandement aux femmes et aux jeunes, en leur permettant de trouver un emploi en Afrique. L'application du protocole relatif à la libre circulation des personnes dans les services essentiels assurés par des secteurs comme ceux de la santé et de l'éducation pourrait créer des ouvertures particulièrement importantes pour les filles et les femmes qui sont des professionnelles de santé, des enseignantes et des étudiantes. Partout en Afrique, la main-d'œuvre spécialisée manque dans certains secteurs, notamment l'ingénierie et les technologies de l'information et de la communication, et dans les emplois saisonniers, par exemple pour la récolte des cultures commerciales, où la main-d'œuvre étrangère est indispensable (UNCTAD, 2018b ; UNCTAD, 2019a).

Certains pays envisagent de lever les restrictions sur le marché du travail seulement pour attirer certaines catégories de travailleurs comme les chauffeurs de poids lourd car

¹⁴ Voir <https://publications.iom.int/books/making-case-integrate-human-mobility-cross-border-trade-and-trade-facilitation>.

ils sont soucieux de conserver leur souveraineté et leur capacité de réglementer l'entrée, la sortie et le séjour des personnes¹⁵. C'est ce qui a entravé la ratification du protocole de l'Union africaine relatif à la libre circulation des personnes depuis janvier 2018 ; il n'y a eu que 38 signatures et quatre ratifications à ce jour, 15 ratifications étant nécessaires pour que le protocole puisse entrer en vigueur.

2.5.5 Un modèle d'entreprise coopérative

Le modèle d'entreprise coopérative est un moyen de régulariser les entreprises du secteur informel. La plupart des petits entrepreneurs et des commerçants transfrontaliers, en particulier les femmes, sont très exposés aux formes de travail non décent car ils sont sans protection, ne sont pas officiellement reconnus et sont peu représentés ou entendus, et leur transition de l'économie informelle au secteur formel est relativement lente. Les coopératives pourraient jouer un rôle important dans cette transition en transformant des activités de survie marginales en emplois protégés par la loi et constituent donc une option pour la régularisation des entreprises informelles (Mshiu, 2019).

Les coopératives représentent un modèle pratique et efficace permettant de concevoir un ensemble d'instruments et de possibilités de développement d'entreprises, notamment dans les cas suivants :

- a) Les travailleurs informels qui exercent les mêmes activités travaillent souvent seuls ou en petits groupes et sont assez souvent des concurrents. En utilisant les services d'une coopérative, par exemple, en achetant en gros les marchandises qu'ils vendent (économies d'échelle), ils pourraient consolider leur entreprise ainsi que la production et la commercialisation de leurs biens ou services ;
- b) Les coopératives pourraient constituer un cadre efficace de promotion ou de représentation ;
- c) Les coopératives fournissent souvent une protection sociale, y compris une assurance médicale, grâce à des systèmes d'assurance mutuelle autofinancés ;
- d) Les coopératives sont des entreprises constituées entre partenaires sur le long terme. Leurs membres jouissent souvent d'emplois ou de conditions de production stables. L'adhésion à une coopérative de crédit et d'épargne pourrait aussi permettre aux travailleurs informels d'avoir accès au crédit pour créer leur

¹⁵ Voir <https://ecdpm.org/talking-points/connecting-people-markets-africa-2021/>.

entreprise et consolider leurs activités économiques, jetant les bases d'une transition vers l'économie formelle ;

- e) Les membres des coopératives mettent en valeur leurs compétences et leurs ressources, améliorant ainsi la gestion, la productivité et la compétitivité de leur entreprise, ce qui aura son importance dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine.

Afin de surmonter certains des obstacles à la régularisation des microentreprises et des petites et moyennes entreprises au moyen de coopératives, les stratégies suivantes peuvent être envisagées : promouvoir la création d'entreprises et leur participation aux secteurs essentiels pour le commerce comme les coopératives de consommateurs et les coopératives agricoles ; accroître les capacités des microentreprises, des petites et moyennes entreprises et des coopératives grâce à des dons et à une aide à leur développement ; rationaliser les procédures d'enregistrement ; promouvoir de grandes campagnes de sensibilisation pour inciter ces entreprises à intégrer le secteur formel.

2.5.6 Les technologies numériques au service de la régularisation du secteur informel

La technologie a un rôle à jouer dans la régularisation du secteur informel. Elle peut faciliter le commerce en favorisant l'accès aux marchés, le partage de l'information et l'innovation. En outre, les technologies innovantes telles que les solutions reposant sur la téléphonie mobile peuvent élargir l'accès des commerçants transfrontaliers informels aux services financiers de base, en apportant des solutions à deux problèmes importants, à savoir : les possibilités réduites de conversion de devises pour effectuer leurs transactions et l'accès insuffisant au crédit traditionnel pour développer leurs activités¹⁶. Parallèlement aux plateformes de services financiers mobiles, la mise en place d'un cadre réglementaire continental qui harmoniserait les systèmes régionaux de paiement pour faciliter les paiements transfrontaliers et éliminer les paiements transfrontaliers informels permettrait de régulariser le commerce transfrontalier informel (African Export-Import Bank, 2020)¹⁷.

¹⁶ L'exclusion financière est une conséquence des systèmes régionaux de paiement en place qui sont rattachés à des mécanismes bancaires formels. Les pourvoyeurs d'argent mobile peuvent créer une note de solvabilité suffisante pour les personnes qui étaient exclues des marchés formels du crédit, en exploitant des données relatives notamment au temps de communication, à l'utilisation de services monétaires mobiles et aux médias sociaux (voir <https://unctad.org/news/leveraging-digital-solutions-seize-potential-informal-cross-border-trade>).

¹⁷ Les systèmes régionaux de paiement déjà adoptés dans la Communauté d'Afrique de l'Est, dans la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique australe et dans la Communauté de développement de l'Afrique australe élargissent les options de paiement informel dans le commerce transfrontalier (FAO, 2017).

Le recours aux technologies numériques dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine pourrait donner l'occasion aux jeunes et aux femmes de participer aux marchés et aux chaînes de valeur du continent. Ces technologies se sont avérées un bon moyen de réduire les coûts de démarrage d'une entreprise et de faciliter sa régularisation. Par exemple, la CNUCED a mis au point une plateforme qui aide les entreprises camerounaises à entrer sur le marché formel ; cette initiative a réduit les inefficacités liées à la perte de temps et permis l'immatriculation de 25 000 petites et moyennes entreprises (UNCTAD, 2020b).

2.5.7 Les centres d'aide aux entreprises au service de la régularisation du secteur informel

Des centres d'aide aux entreprises ont été mis en place avec succès en Colombie, avec l'assistance de la Banque de développement interaméricaine pendant la première phase du programme (2001-2004) et avec celle du Gouvernement néerlandais pendant la seconde phase (2006-2008). Il ressort d'une évaluation réalisée par Cardenas et Rozo (Cárdenas and Rozo, 2007) que les villes dotées de centres d'aide aux entreprises ont enregistré une hausse de 5 % des immatriculations d'entreprises car les petites entreprises ont bénéficié de davantage de conseils sur les documents à fournir, ce qui leur a permis de réduire leurs coûts d'exploitation. Ces services consultatifs peuvent jouer un rôle clef dans la Zone de libre-échange continentale africaine. En fonctionnant comme un guichet unique, ces centres peuvent favoriser l'immatriculation des entreprises, leur inclusion et une plus grande coordination, et faire ainsi en sorte que les commerçants informels ne soient pas les perdants de la libéralisation du commerce dans le cadre de la Zone de libre-échange.

2.6 Conclusions

Il est difficile de faire un inventaire précis des dimensions économiques et sociales du commerce transfrontalier informel. Il est nécessaire de réaliser des enquêtes régulières pour recueillir des informations sur ces échanges et compléter les statistiques sur le commerce des marchandises émanant des autorités douanières.

Pour que les avantages que procure la Zone de libre-échange continentale africaine se concrétisent pleinement et soient inclusifs, il faut que les formes informelles de commerce et ceux qui y prennent part soient pris en compte dans la conception et la mise en œuvre des réformes et des mesures de facilitation du commerce relatives à la Zone de libre-échange. Il faut prendre conscience que les femmes et les jeunes, en particulier dans le secteur informel, se heurtent à des obstacles relativement plus grands que les autres groupes. Les orientations adoptées devraient viser à tirer parti des nouvelles perspectives qui s'offrent

aux femmes et aux jeunes et à remédier aux obstacles structurels que les unes et les autres rencontrent. Il faudra pour cela adopter des mesures ciblées qui vont au-delà des politiques commerciales, pour veiller à l'égalité d'accès aux ressources et à l'éducation, en particulier à la formation technique et à l'acquisition de compétences professionnelles et spécialisées, notamment de compétences et de connaissances numériques. Pour s'assurer que la Zone de libre-échange contribue au respect des engagements pris dans l'Accord d'autonomiser les femmes et les jeunes, il sera nécessaire de mettre au point des mécanismes de suivi de la mise en œuvre dudit Accord dans une optique d'inclusion.

L'économie informelle n'est pas nécessairement organisée et n'est donc pas représentée dans les discussions consacrées à la mise en place de la Zone de libre-échange. Il n'en reste pas moins que le point de vue des acteurs économiques informels, en particulier des femmes et des jeunes, devrait être pris en compte dans les débats sur la mise en œuvre et sur la phase II, en particulier en ce qui concerne l'investissement (y compris l'investissement ciblé dans des secteurs qui seraient bénéfiques à ces acteurs), les droits de propriété intellectuelle et la politique de concurrence, pour que des dispositions adaptées à leurs besoins soient mises au point.

L'application du protocole relatif à la libre circulation des personnes pourrait profiter aux femmes et aux jeunes, en particulier aux filles, étant donné que de nombreux pays africains manquent de main-d'œuvre ; les intéressées pourraient ainsi trouver un emploi dans un pays voisin et le transfert de connaissances et de compétences entre pays africains s'en trouverait facilité. Il faut redoubler d'efforts pour promouvoir et faire connaître le protocole et le passeport continental.

Le régime commercial simplifié et le modèle d'entreprise coopérative sont des moyens d'intégrer les commerçants informels dans le commerce formel dans le contexte de la Zone de libre-échange. Il s'agit notamment de faire en sorte que les microentreprises et les petites et moyennes entreprises puissent avoir accès aux marchés en obtenant davantage de ressources financières qui les aideraient à numériser leurs processus et à renforcer leurs capacités grâce à des programmes de formation.

Certes, le commerce électronique offre des perspectives tangibles aux femmes et aux jeunes, mais les réformes et les cadres législatifs adoptés dans le contexte de la Zone de libre-échange devraient créer des conditions favorables aux femmes et aux jeunes qui leur permettraient d'accroître leur empreinte dans ce secteur. Le secteur informel ne saurait être éliminé ; les gouvernements devraient plutôt s'employer à donner aux commerçants informels la possibilité d'étendre et de développer leurs activités et à promouvoir l'innovation et l'esprit d'entreprise. Il arrive que des entreprises prospères démarrent dans le secteur informel avant d'intégrer le secteur formel ; les entreprises informelles contribuent au développement économique en créant des emplois et des moyens de subsistance.