

Les rapports commerciaux des femmes:

Evaluation préliminaire du commerce trans- frontalier féminin en Afrique occidentale

Projet financé par l'Office sur la femme et le développement, Bureau des programmes mondiaux, le soutien et la recherche sur le terrain au titre du Projet d'assistance technique sur la femme et le développement, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international au titre du contrat numéro FAO-0100-C-00-6005, avec la collaboration de Development Alternatives, Inc.

Août 2000



1717 Massachusetts Ave. NW, Suite 302, Washington, DC 20036 USA
Tel.: 202-332-2853 FAX: 202-332-8257 Internet: WIDinfo@widtech.org

Projet d'assistance technique sur la femme et le développement

Development Alternatives, Inc. ! International Center for Research on Women
Academy for Educational Development ! Development Associates, Inc.

Cette publication a été rendue possible grâce au soutien fourni par l'Office sur la femme et le développement, Bureau des programmes mondiaux, le soutien et la recherche sur le terrain au titre du Projet d'assistance technique sur la femme et le développement, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, conformément aux conditions du contrat No. FAO-0100-C-00-6005-00. Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles du ou des auteurs et ne traduisent pas forcément les vues de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international.

Les rapports commerciaux des femmes : Evaluation préliminaire du commerce transfrontalier féminin en Afrique occidentale

Rapport final présenté au Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest

Chercheurs:

Dr Gayle A. Morris, Consultant, International Center for Research on Women
Dr Mahir Saul, Consultant, International Center for Research on Women

Development Alternatives, Inc.

Août 2000

*Rapport financé par l'Office pour la femme et le développement,
Bureau des programmes mondiaux, le soutien et la recherche sur le terrain
au titre de WIDtech*



REMERCIEMENTS

La présente étude a été réalisée par WIDTECH à l'intention de l'Economiste en commerce et investissement du Programme de l'USAID pour la région ouest-africaine (WARP). Ces travaux ont été supervisés par Tulin Pulley, de WIDTECH, et Jean Harman, de l'USAID/WARP, et ont comporté l'analyse de la documentation effectuée aux Etats-Unis, le travail sur le terrain en Afrique occidentale, et la rédaction du rapport final aux Etats-Unis.

L'analyse de la documentation a été effectuée par Akanksha A. Marphatia (WIDTECH), Gayle Morris et Mahir Saul (consultants pour WIDTECH). Les Drs Morris et Saul ont été chargés des travaux menés en Afrique occidentale et ils ont reçu l'aide sur place de Jean Harman (USAID/WARP) au Mali et au Bénin, de Moussokoro Kane (USAID/Mali) au Mali et au Sénégal, de Bernice Noudegbessi (USAID/Bénin) au Bénin, et de Papa Barka Diallo (USAID/Sénégal) au Sénégal. Les efforts de recherche ont été considérablement renforcés par l'aide sur le terrain de ces quatre personnes. Les Drs Morris et Saul étaient chargés de la préparation du rapport final. Le Dr Morris était le chef d'équipe.

Les chercheurs aimeraient remercier les missions de l'USAID au Mali, au Sénégal et au Bénin du soutien logistique fourni. Ces trois missions ont fourni un chauffeur et un véhicule et ont mis du personnel de mission à la disposition des chercheurs. Les missions de l'USAID au Ghana et au Nigeria ont procuré des informations qui ont été incorporées au rapport final et avaient offert de fournir un soutien logistique supplémentaire au cas où cela aurait été nécessaire.

Les chercheurs aimeraient tout particulièrement remercier les nombreux commerçants transfrontaliers, agents du gouvernement, transitaires, transporteurs et autres qui ont librement donné de leur temps et fait part de leur connaissance pour discuter des complexités du commerce transfrontalier en Afrique occidentale. Leur bonne volonté à s'exprimer franchement sur les contraintes et possibilités nous ont permis de comprendre plus en profondeur les mouvements des biens et des personnes à l'intérieur de la région.

TABLE DES MATIERES

RESUME ANALYTIQUE	vii
CHAPITRE UN	
INTRODUCTION	1
OBJECTIFS DE L'ETUDE.....	1
RELATIONS ENTRE L'ACTIVITE FEMININE ET LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DURABLE.....	2
METHODOLOGIE	3
ORGANISATION DE L'ANALYSE DE LA DOCUMENTATION	6
CHAPITRE DEUX	
CONSTATIONS	7
PARTICIPANTS ESSENTIELS AU COMMERCE TRANSFRONTALIER	8
Femmes pratiquant le commerce transfrontalier.....	8
Autres participants au commerce transfrontalier : transporteurs, transitaires et agents de change	16
Autorités contrôlant le commerce transfrontalier : agents de douane, police et gendarmerie.....	19
INSTITUTIONS, ORGANISATIONS ET ASSOCIATIONS	21
Institutions.....	21
Organisations	21
Associations	22
Gouvernement local et central	24
CONTRAINTES	25
Contraintes socio-économiques	25
Barrières au commerce	27
Politiques commerciales restrictives.....	33
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	37
Conclusions.....	37
Recommandations.....	40
CHAPITRE TROIS	
PHASE II: ACTIVITES DE DEMARRAGE POUR FAVORISER LES RAPPORTS COMMERCIAUX DES FEMMES DE L'AFRIQUE OCCIDENTALE	45
PRESENTATION GENERALE	45
ASSURER L'INCLUSION DES FEMMES DANS LES ACTIVITES WARP.....	45
OBJECTIFS.....	45
DESCRIPTION DES TACHES	46

ANNEXE A: ANALYSE DE LA DOCUMENTATION SUR LES FEMMES PRATIQUANT LE COMMERCE TRANSFRONTALIER EN AFRIQUE OCCIDENTAL (depuis 1985)	A-1
ANNEX B: MOUVEMENT DES MARCHANDISES OBSERVES EN AFRIQUE DE L'OUEST AU COURS DES TRAVAUX SUR LE TERRAIN FIELDWORK	B-1
ANNEX C: DEFINITION DES TACHES DE WIDTECH	C-1

LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Figure

- 1 Carte de l'Afrique occidentale—Pays composant l'études de cas4
- 2 Principaux participants au commerce transfrontalier et leurs rapports
Commerçantes transfrontalières7

Tableau

- 1 Typologie des commerçantes transfrontalières10

RESUME ANALYTIQUE

Dans le cadre des efforts visant à comprendre plus en profondeur la dynamique des activités commerciales des femmes, le Programme de l'USAID pour la région ouest-africaine (WARP) a reconnu la nécessité de recueillir des informations sur les activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région de l'Afrique occidentale. Cette évaluation a été accomplie en s'appuyant sur des sources de documentation secondaire datant d'après 1985 et sur des travaux sur le terrain réalisés dans sept pays d'Afrique occidentale. L'étude avait les objectifs spécifiques suivants : (1) réaliser une évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région ouest-africaine à partir de visites sur le terrain ainsi que de la documentation secondaire datant d'après 1985, et (2) porter appui à l'Economiste chargé du commerce et de l'investissement au titre du WARP pour identifier des activités régionales appropriées visant à accroître les rapports de commerce transfrontalier des femmes, afin de favoriser le renforcement de leurs capacités à mener des activités lucratives dans la région.

En juin-juillet 2000, les chercheurs ont interviewé plus de 100 personnes en Afrique occidentale, dont l'activité était en rapport avec le commerce transfrontalier de la région. Les interviewés comprenaient des femmes pratiquant le commerce transfrontalier, des agents de la douane, des transitaires et des transporteurs, des agents du gouvernement intervenant dans les responsabilités du commerce d'Etat, des représentants des Chambres de commerce et des membres des associations de production. Les commerçants transfrontaliers ont été interviewés dans des situations différentes, notamment individuellement à leur étal de marché ou dans leur boutique, en groupes de 5, 10 ou 20 dans des halls de réunion ou dans des cours en plein air, et lors de rencontres fortuites aux gares ferroviaires ou autres installations. Les agents du gouvernement ont généralement été interviewés dans leur bureau, mais des entretiens ont aussi eu lieu au moment du déjeuner. Les transitaires, transporteurs et autres personnes venant en aide aux commerçants ont aussi été interviewés au travail, l'entretien ayant lieu à côté de leur camion, pendant le chargement du véhicule ou leur repas au restaurant.

Etant donné que les hommes participent dans une moindre mesure que les femmes au commerce transfrontalier et que le thème de la présente étude concerne les femmes pratiquant le commerce transfrontalier, plus de 90 pour cent de ces commerçants et des membres des associations commerciales étaient représentés par des femmes. Par contre, plus de 95 pour cent des agents de la douane, des transitaires et des transporteurs, des agents du gouvernement et des représentants des Chambres de commerce interviewés étaient des hommes, traduisant la participation plus élevée des hommes dans ces occupations et fonctions.

Les travaux sur le terrain, qui ont duré cinq semaines, ont été concentrés au Mali, au Sénégal, au Bénin et au Ghana et dans les zones frontalières correspondantes du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire et du Nigeria. Dans la mesure du possible, les visites frontalières ont été prévues de manière à correspondre avec les jours de marché. Bien que les chercheurs ne se soient pas rendus en Guinée et Guinée-Bissau, des commerçants de ces deux pays ont été

interviewés aux marchés frontaliers sénégalais. Sur le terrain, les chercheurs ont appliqué des techniques d'évaluation rapide pour obtenir des informations sur le commerce frontalier.

PRINCIPALES CONSTATATIONS

L'expansion du commerce entre les pays de l'Afrique occidentale peut considérablement faciliter l'accès des habitants de cette région aux vivres et aux ressources et augmenter leur revenu. En Afrique occidentale, il existe un lien direct entre le commerce transfrontalier, la liberté des échanges et la croissance économique régionale. En encourageant les activités commerciales transfrontalières des femmes, on augmente ce potentiel de croissance économique. En outre, la participation économique des femmes favorise leur indépendance financière ainsi que leur acquisition et contrôle des ressources. Les commerçantes transfrontalières représentent une plus grande diversité et brassent des quantités de marchandises d'une plus grande valeur que le stéréotype de la femme de marché qui va vendre quelques tomates et poivrons, un jour de marché sur cinq.

Les commerçantes transfrontalières

Les femmes qui exercent le commerce transfrontalier avec agressivité semblent gravir une série d'échelons successifs dans leur profession commerciale qui les font passer de détaillante à grossiste/détaillante pour s'installer finalement dans le commerce de gros.

N'ayant pas reçu de formation en gestion commerciale et ayant peu accès aux informations sur les prix et l'offre et la demande des autres marchés, les commerçantes transfrontalières reposent souvent sur d'autres femmes commerçantes pour recevoir un soutien socio-économique et des informations.

Les informations fournies sur les dépenses des commerçantes ne s'écartent pas des autres recherches effectuées sur les recettes des entreprises féminines ; les femmes tiennent des comptes séparés et dépensent leurs gains pour leurs enfants, leur ménage et leur activité.

Les femmes grossistes sont en mesure d'accroître leur marge bénéficiaire en se plaçant à un plus haut niveau dans la chaîne de distribution (par exemple en achetant des marchandises au point de fabrication ou en les important directement de l'Asie du sud ou de l'Extrême-Orient au lieu de passer par des intermédiaires).

Toute la population des zones rurales frontalières peut participer au commerce de détail frontalier. Bien que les quantités vendues par chaque commerçante puissent être limitées, le fait qu'un grand nombre de personnes participent à ce commerce entraîne au total des mouvements de grosses quantités de marchandises.

Le rôle des agents privés, de la douane/police/gendarmerie, des Chambres de commerce, des associations et des organisations dans le commerce transfrontalier

Les commerçantes transfrontalières utilisent les services de toute une variété d'agents privés du sexe masculin—tels que les transporteurs et les transitaires—pour charger et transporter leurs marchandises d'un pays à l'autre. D'ordinaire, les femmes paient un ensemble de commissions qui couvrent le chargement et le déchargement des marchandises, leur transport, les négociations au passage de la frontière et les autorisations aux barrières routières.

Les différences de réglementation douanière entre les pays de l'Afrique occidentale affectent le type d'agents privés participant aux échanges transfrontaliers.

Les barrières multiples routières à l'intérieur d'un pays où des agents de la douane/police/gendarmerie demandent aux commerçantes transfrontalières de verser un droit continuent d'exister dans toute l'Afrique occidentale. Bon nombre de pays ouest-africains disposent de Chambres de commerce qui jouent un rôle actif dans l'organisation des individus exerçant le commerce et impliqués dans les négociations avec le gouvernement en leur nom.

Les commerçantes transfrontalières, en particulier les grossistes/détaillantes, font partie d'organisations régionales (par exemple Entreprise Afrique), d'associations commerciales nationales (telles que Ghana Business and Professional Women - Femmes d'affaires et professionnelles du Ghana) et d'associations de production locale (associations de manioc et de noix de karité par exemple).

L'absence d'informations commerciales fiables

Lorsque les femmes ont été interrogées sur les sources fiables d'informations commerciales *régionales* autres que les commerçantes elles-mêmes, elles ont indiqué qu'elles n'en connaissaient pas.

Les contraintes en transport

Le principal problème de transport auquel se heurtent les commerçantes transfrontalières est le manque de transport pour l'expédition des marchandises. Les commerçantes transfrontalières trouvent qu'il est difficile d'avoir accès à toutes les catégories de transport, des camions porte-conteneurs aux petits camions de livraison en passant par les camions de 30 tonnes.

Dans l'ensemble de l'Afrique occidentale, la majorité des commerçantes transfrontalières comptent sur les transports publics lorsqu'elles se rendent aux marchés. Les horaires

d'autocars et de trains ne correspondent pas toujours avec les jours de marché, et ont souvent du retard en raison du manque d'entretien des véhicules et la détérioration des infrastructures.

La détérioration constante de la ligne ferroviaire Bamako-Dakar entrave considérablement un itinéraire de commerce transfrontalier qu'utilisent chaque semaine des centaines de femmes.

Les contraintes des services financiers

Les commerçantes transfrontalières sur l'ensemble de la région se sont plaintes de l'inexistence d'institutions financières, du manque de services financiers offerts par des établissements financiers institutionnalisés (les banques commerciales par exemple) et semi-institutionnalisés (telles les caisses d'épargne et de crédit).

L'absence d'un système efficace de paiement interbancaire a pour résultat que les commerçantes doivent transporter de grosses sommes en espèces, limitant ainsi les mouvements des marchandises et des services sur l'ensemble de la région.

La mise en application de réglementations régionales

Bien qu'un grand nombre de commerçantes aient entendu parler de la Communauté économique des Etats ouest-africains (CEDEAO) et de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), elles ne sont pas informées des incidences locales (sur elles-mêmes) des récents changements intervenus dans les droits ou procédures douanières.

Les réglementations régionales définies par les institutions régionales ne sont pas mises en oeuvre aux niveaux nationaux, illustrant ainsi le fossé qui continue d'exister entre la rhétorique régionale et les efforts de réforme au niveau national.

RECOMMANDATIONS

Les chercheurs recommandent six domaines d'intervention à l'Economiste chargé du commerce et investissement au titre du WARP qui pourraient avantager les personnes exerçant le commerce transfrontalier, en général, et aux femmes exerçant ce commerce en particulier. Des interventions dans ces six domaines auront une incidence positive sur les commerçantes grossistes/détaillantes, le groupe le plus important des commerçantes transfrontalières.

1. Renforcement des institutions et associations

Le Programme de la région ouest-africaine devrait s'appuyer sur les programmes existants au niveau des missions bilatérales pour renforcer les institutions comme les Chambres de commerce. En s'appuyant sur les associations de production actuelles, comme les associations de gari et de poisson (dont les adhérents sont des femmes pour la

grande majorité), le WARP pourrait fournir une formation supplémentaire pour rendre ces associations plus dynamiques et plus réceptives aux besoins de leurs membres. Les associations pourraient soulever des problèmes comme l'insuffisance de transport, l'infrastructure physique médiocre des marchés et l'absence des services financiers. Et la volonté des associations à collaborer sur une question commune (par exemple l'absence d'une banque commerciale) renforcerait davantage leurs réclamations.

Les associations commerciales, bien que n'étant pas aussi spécialisées que les associations de production, ont un rôle parallèle à jouer en abordant les préoccupations de leurs membres. Le renforcement des associations commerciales les rend ainsi capables d'assurer un rôle de surveillance quand les politiques du gouvernement ou la mise en oeuvre de ces politiques par les Chambres de commerce et autres pourraient nuire aux activités commerciales transfrontalières ou exercer une incidence sur d'autres comportements commerciaux. Les rapports entre les organisations commerciales nationales et régionales devraient être renforcés là où ils existent déjà (par exemple les chapitres nationaux de la Fédération africaine des femmes entrepreneurs avec l'organisation régionale) et ils devraient être tissés là où ils n'existent pas.

2. Formation des commerçantes transfrontalières aux compétences de gestion

Il serait également possible d'avoir recours aux associations commerciales et aux associations de production pour dispenser aux commerçantes transfrontalières une formation en gestion commerciale, telle que la comptabilité, la préparation des plans financiers et commerciaux et la commercialisation. Quant à l'utilisation des ressources, il serait également efficace que des institutions comme les Chambres de commerce travaillent directement avec les associations commerciales et de production pour dispenser cette formation aux femmes.

3. Recherche supplémentaire sur l'étoffe et le poisson

Sur chaque marché des sept pays visités par les chercheurs, les commerçantes transfrontalières vendaient des types divers d'étoffe et des variétés différentes de poisson séché. La compréhension accrue des rôles des associations et groupements économiques dont les membres se composent de commerçantes transfrontalières qui négocient ces deux produits fournirait une occasion d'intervention du WARP.

4. Utilisation des mass-médias pour diffuser les informations relatives aux politiques commerciales et aux réglementations douanières

On trouve partout des transistors en Afrique de l'ouest. Ils pourraient fournir un excellent circuit de diffusion des informations sur les réglementations douanières et un forum de discussion sur les politiques commerciales. Les Chambres de commerce et les associations commerciales pourraient avoir recours à la radio pour informer les intéressés sur les procédures et formalités de douane. La diffusion d'informations par les mass-médias ajoute une permutation intéressante aux systèmes de commercialisation sociale fort réussis utilisés dans les programmes de planning familial pour atteindre à la fois les

hommes et les femmes. Le système d'annonces des administrations publiques pourrait être utilisé pour introduire ce type d'information dans les programmes de télévision. Un autre domaine où la diffusion d'informations pourrait aider les commerçants serait la publication, à des centres d'information commerciale, des prix de différents produits sur différents marchés ; ces centres d'information pourraient être organisés par les Chambres de commerce ou autres associations.

5. Mise en oeuvre et standardisation des règlements et tarifs douaniers

L'amélioration des procédures douanières dépend en partie de la collaboration des agents de niveau subalterne qui composent le personnel des postes frontières des pays voisins. Cette collaboration devrait être encouragée et développée davantage. La standardisation accrue devrait améliorer la transparence des procédures douanières et pourrait constituer la première étape pour réduire le nombre des barrières routières « non officielles », qui sont si coûteuses (à la fois en termes d'argent et de temps) pour tous les commerçants transfrontaliers.

A Dakar et dans d'autres villes, les chercheurs ont été informés que les agents de douane avaient des réunions d'information avec les Chambres de commerce et les associations commerciales. Ces réunions pourraient se tenir régulièrement et se multiplier comme moyen pour faire appliquer les politiques commerciales qui sont décidées au niveau régional, mais qui ne sont pas toujours mises en oeuvre au niveau local. Le WARP pourrait coordonner des ateliers avec les agents de douane locaux pour leur fournir des outils et stratégies de communication dont ils se serviraient pour informer les Chambres de commerce et les associations commerciales. Ces réunions d'information permettraient aux commerçantes transfrontalières d'obtenir des informations de sources officielles, venant ainsi compléter les informations non officielles reçues d'autres femmes commerçantes.

6. Participation du WARP aux discussions régionales

A l'heure actuelle, les institutions régionales, comme UEMOA et CEDEAO, sont les principaux participants à la définition et à la mise en oeuvre des mesures d'intégration régionale. Les gouvernements ne participent pas à ces décisions, mais on attend d'eux qu'ils soient la force motrice de leur application. Les questions soulevées par les commerçantes transfrontalières dans le cadre de cette étude fournissent exemples frappants des obstacles qu'elles rencontrent lorsqu'il existe un écart entre la rhétorique régionale et les efforts de réforme au niveau national. Le WARP doit coopérer avec les autorités régionales et nationales si l'on veut que les efforts économiques régionaux aboutissent.

Il est indispensable que des services financiers soient créés et assurés aux commerçants transfrontaliers et autres entreprises du secteur privé en Afrique occidentale pour que ces activités se développent et soient compétitifs. Le WARP devrait renforcer sa participation avec l'Association des banquiers ouest-africains et encourager l'organisation d'ateliers semblables à celui qui a récemment eu lieu sur le système de paiement interbancaire en

Afrique de l'Ouest. Des programmes de crédit relais entre les petites entreprises et les banques commerciales devraient être étudiés et des informations sur les mécanismes les plus performants devraient être diffusées aux associations commerciales et autres, qui soient en mesure d'utiliser de telles informations.

CHAPITRE UN INTRODUCTION

L'Agence des Etats-Unis pour le développement international et d'autres organisations internationales encouragent souvent l'expansion des marchés régionaux et internationaux en tant que composante indispensable aux programmes de développement durable qu'elles mettent en oeuvre en Afrique et dans d'autres régions du monde. Le Programme de l'USAID pour la région ouest-africaine (WARP) s'est fixé pour but « une Afrique occidentale politiquement stable et économiquement prospère ». L'expansion continue des marchés régionaux est un élément indispensable à la prospérité économique de l'Afrique occidentale. Le commerce régional entre les pays de l'Afrique occidentale encourage la diversification des marchés et des produits, élargit les marchés, facilite l'écoulement de la manufacture locale et joue souvent un rôle crucial dans la stabilisation de la sécurité alimentaire. Les courants d'échanges transfrontaliers et les actions gouvernementales qui les favorisent ou qui les entravent sont des éléments importants du développement et de la croissance économiques durables dans la région de l'Afrique occidentale.

A part certains produits, comme les pièces détachées, les pneus usagés, les voitures usagées, où les hommes sont prédominants dans le commerce transfrontalier, les activités commerciales transfrontalières sont conduites en majorité par les femmes dans la région de l'Afrique occidentale. (Sur le plan historique et traditionnel, les hommes ont été prédominants dans les activités d'échanges extra-régionaux.) Le commerce est une activité à laquelle peuvent participer les femmes avec les ressources dont elles disposent. Le petit commerce nécessite habituellement un montant minimum de fonds de roulement, et nécessite peu ou pas d'installations (par exemple, aucun espace de vente permanent n'est nécessaire), peu de connaissance en écriture et calcul et a pour avantage que les autres femmes qui exercent le même type d'activité peuvent conseiller la nouvelle arrivée. Le petit commerce s'adapte aussi aux autres responsabilités familiales ou ménagères qu'une femme peut avoir ; les commerçantes fixent leur propre horaire de travail et les enfants peuvent les accompagner au lieu de travail. A mesure que les activités commerciales des femmes s'élargissent et deviennent plus complexes, il semble se dégager une hausse correspondante de leurs besoins en instruction de base et aptitudes commerciales. Outre les petites commerçantes, il existe aussi des femmes actives dans les échanges régionaux et internationaux, brassant des ressources supérieures à 100.000 dollars.

OBJECTIFS DE L'ETUDE

Dans le cadre des efforts visant à comprendre plus en profondeur la dynamique des activités commerciales féminines, l'équipe chargée de la Stratégie régionale du WARP a reconnu la nécessité de recueillir des informations sur les activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région de l'Afrique occidentale.

L'étude rend compte d'une évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes en Afrique occidentale. L'évaluation a été accomplie en s'appuyant sur des sources de documentation secondaire datant d'après 1985 (Annexe A) et sur des travaux sur le terrain réalisés dans sept pays d'Afrique occidentale. L'étude a les objectifs spécifiques suivants :

- (1) Réaliser une évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région ouest-africaine à partir de visites sur le terrain ainsi que de la documentation secondaire existante datant d'après 1985 ;
- (2) Porter appui à l'Economiste du WARP chargé du commerce et de l'investissement pour identifier des activités régionales appropriées visant à accroître les rapports commerciaux transfrontaliers des femmes pour favoriser le renforcement de leurs capacités à mener des activités lucratives dans la région ;
- (3) Déterminer la Définition des tâches pour la conception et l'exécution de ces activités (Phase II) ; et
- (4) Conseiller l'Economiste du WARP chargé du commerce et de l'investissement au titre du WARP sur les meilleurs moyens d'incorporer la dynamique hommes-femmes aux activités de politique commerciale prévues pour l'année à venir.

RELATIONS ENTRE L'ACTIVITE FEMININE ET LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DURABLE

Il faut reconnaître que les femmes sont des agents du développement économique durable pour des raisons d'équité et d'efficacité (Calavan et autres. 1995). L'argument d'équité concerne le droit des femmes de jouir des avantages des politiques de croissance, ainsi que leur droit de participer pleinement aux activités économiques. L'argument de l'efficacité soutient que les femmes contribuent pour une grande part à l'économie aux niveaux régional, national et ménager. Cette contribution augmente le potentiel de croissance économique à l'échelle régionale et nationale et procure aux familles les opportunités génératrices de revenus nécessaires pour répondre à leurs besoins essentiels. Les politiques économiques peuvent exercer des incidences différentes sur les femmes et les hommes et la réussite ou l'échec de ces politiques dépend souvent de la reconnaissance des différences dans les rôles économiques que les femmes et les hommes jouent et des contraintes auxquels ils se heurtent.

Les femmes africaines ont été "poussées" et "attirées" à participer aux activités du secteur privé. Les crises économiques et les réformes économiques ont poussé les femmes à démarrer des activités telles que le commerce. Elles ont été attirées par le secteur privé en raison de l'urbanisation et/ou de la transition économique. Les femmes pratiquant le commerce transfrontalier jouent un rôle important dans le développement du secteur privé pour quatre raisons : (1) les entreprises féminines contribuent à la croissance économique à l'échelle régionale et nationale, (2) la participation des femmes au secteur privé les émancipe sur le plan économique en augmentant leur indépendance financière et en facilitant leur accès aux et leur contrôle des ressources ; (3) les femmes contribuent pour une grande part aux

ressources financières des ménages et (4) les femmes dépensent les gains de leur entreprise pour des biens ménagers et des services tels que la santé et l'éducation des enfants. En Afrique, où la femme est le chef de famille dans plus de 30 pour cent des foyers, ces gains constituent le principal revenu ménager.

METHODOLOGIE

En juin-juillet 2000, les chercheurs ont interviewé plus de 100 personnes d'Afrique occidentale dont l'activité était en rapport avec le commerce transfrontalier de la région. Les interviewés comprenaient des femmes pratiquant le commerce transfrontalier, des agents de la douane, des transitaires et transporteurs, des agents du gouvernement intervenant dans les responsabilités du commerce d'Etat, des représentants des Chambres de commerce et des membres des associations commerciales. Les commerçants transfrontaliers ont été interviewés dans des situations différentes, notamment individuellement à leur étal de marché ou à leur boutique, en groupes de 5, 10 ou 20 dans des halls de réunion ou dans des cours en plein air et/ou lors de rencontres fortuites aux gares ou autres installations. Les agents/représentants ont généralement été interviewés dans leur bureau, mais des entretiens ont aussi eu lieu à l'occasion au moment du déjeuner. Les transitaires et transporteurs et autres personnes venant en aide aux commerçants ont aussi été interviewés au travail, l'entretien ayant lieu à côté de leur camion, pendant le chargement du véhicule, ou pendant leur repas au restaurant.

Dans toute la région couverte par les travaux sur le terrain, les marchés avaient lieu soit sur une base tournante (par exemple tous les quatre ou cinq jours) soit tous les jours. Pour qu'un marché puisse se tenir tous les jours, il fallait que son volume d'activité commerciale soit suffisant, ce qui était généralement le cas dans les zones urbaines ou à proximité.

Etant donné que les hommes participent dans une moindre mesure que les femmes au commerce transfrontalier et que le thème de la présente étude concerne les femmes pratiquant le commerce transfrontalier, plus de 90 pour cent de ces commerçants et des membres des associations commerciales étaient représentés par des femmes. Par contre, plus de 95 pour cent des agents de la douane, des transitaires et transporteurs, des agents du gouvernement et des représentants des Chambres de commerce qui ont été interviewés étaient des hommes, traduisant la participation plus élevée des hommes dans ces occupations/fonctions.

Les travaux sur le terrain, qui ont duré cinq semaines, ont été concentrés au Mali, au Sénégal, au Bénin, au Ghana et dans les zones frontalières correspondantes du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire et du Nigeria (voir Figure 1). Le Dr Saul a complété ces travaux sur le terrain par ses recherches précédentes sur les négociants en céréales et les transformateurs alimentaires du Burkina Faso (Saul 1981 ; 1986 ; 1987).¹ Les travaux précédents effectués par Morris et Dadson dans la zone frontalière du Ghana ont complété les activités de recherche actuelles réalisées dans ce pays (Morris et Dadson 2000).

¹ Toutes les références, sauf indication, proviennent de l'examen de la documentation figurant à l'Annexe A.

Figure 1: Carte de l'Afrique occidentale Pays composant l'étude de cas



Au Mali, au Sénégal et au Bénin, les chercheurs ont travaillé pour une ou deux journées dans les capitales puis se sont rendus dans diverses zones frontalières pour y interviewer des commerçantes locales et d'autres personnes prenant part aux échanges régionaux. Dans la mesure du possible, les visites frontalières ont été prévues de manière à correspondre au jour du marché. Bien que les chercheurs ne soient pas allés en Guinée et en Guinée-Bissau, des commerçants de ces deux pays ont été interviewés aux marchés frontaliers sénégalais.

Sur le terrain, les chercheurs ont appliqué des techniques d'évaluation rapide pour obtenir des informations sur le commerce frontalier. La plupart des personnes pratiquant le commerce frontalier ont été interviewées dans des situations publiques, comme par exemple sur le marché ou dans le cadre de discussions dirigées. La même série de questions a été posée aux commerçants transfrontaliers de tous les pays en vue d'obtenir des informations sur leurs activités commerciales. Ces questions étaient regroupées sous les sept catégories suivantes :

- **Produits échangés**—liste, valeur, produit le plus important du point de vue des ventes/recettes, participation des hommes et des femmes;
- **Organisation des échanges**—fournisseurs et clients, services utilisés (tels que les transporteurs, transitaires) ;
- **Source d'informations**—marchés, prix, transports ;
- **Réseaux sociaux et commerciaux**—rôle de la parenté, des autres commerçants, associations, agents/représentants (chambres de commerce, douane/police/gendarmerie) ;
- **Changements dans les tendances commerciales**—changements et explication des changements intervenus au cours du dernier mois/six derniers mois/12 derniers mois ;
- **Contraintes/problèmes**
 - Niveau individuel—accès aux ressources/responsabilités multiples
 - Niveau de l'entreprise—inventaire, transports, employés, services financiers
 - Niveau du gouvernement—douane/police/gendarmerie
 - Niveau des institutions et/ou associations—Chambres de commerce, associations de production, groupements économiques, et
- **Caractéristiques économiques des commerçants**
 - Grossiste
 - Grossiste/détaillant
 - Détaillant

En outre, il a été demandé aux transporteurs, agents de la douane, représentants des Chambres de commerce et autres de fournir des informations sur leurs rôles dans les activités de commerce transfrontalier. Les chercheurs ont essayé de contre-vérifier les informations qui leur avaient été procurées avec d'autres groupes ou responsables. Quand les personnes pratiquant le commerce transfrontalier leur avait donné des informations sur des problèmes rencontrés avec des agents de la douane qui n'avaient pas mis en oeuvre les modifications à

apporter aux droits ou procédures de douane, les chercheurs ont fait un effort pour parler avec le personnel de douane et avec les transporteurs et transitaires de la même région pour vérifier s'ils avaient aussi rencontré des problèmes analogues ou s'ils en étaient conscients.

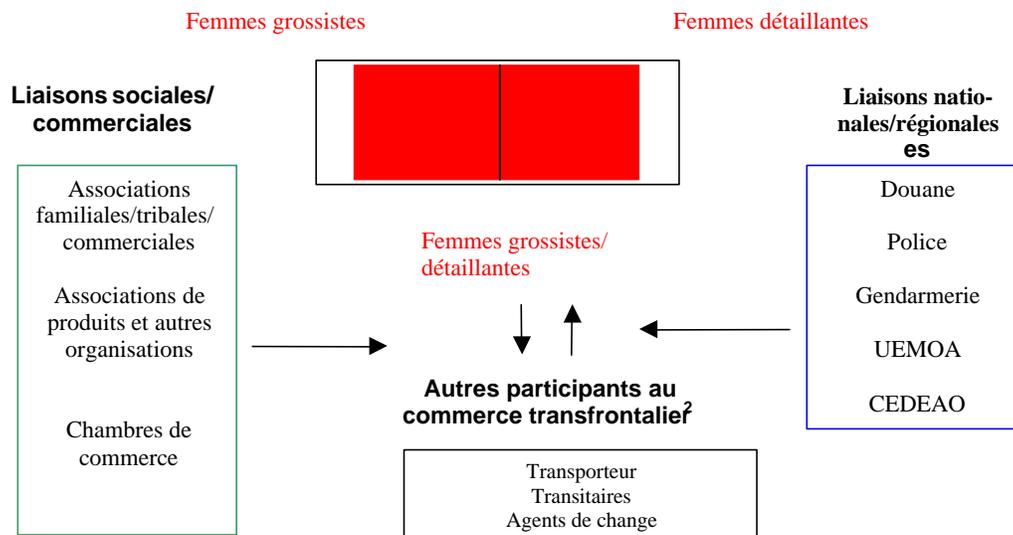
ORGANISATION DE L'ANALYSE DE LA DOCUMENTATION

L'examen de la documentation fait partie de l'évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région ouest-africaine (Annexe A). L'examen de la documentation porte sur les sources de documentation datant d'après 1985 qui mentionnaient spécifiquement les femmes commerçantes dans les zones transfrontalières de la région de l'Afrique occidentale. Des sources supplémentaires rédigées avant 1985 ou rédigées sur des thèmes extérieurs à la région ont aussi été utilisées si leur inclusion consolidait l'examen de la documentation régionale ouest-africaine. Par suite de discussions avec l'Economiste du WARP chargé du commerce et de l'investissement, il a été décidé que l'analyse de la documentation n'insisterait pas sur le mouvement physique des marchandises aux frontières nationales des pays de la région de l'Afrique occidentale. Des informations sur le mouvement régional des marchandises sont fournies par les chercheurs uniquement quand elles sont considérées pertinentes pour l'étude des rôles des personnes exerçant le commerce transfrontalier dans la région.

CHAPITRE DEUX CONSTATIONS

Le marché ouest-africain regroupe un large éventail d'intervenants des deux sexes, certains présents dans toute la région, d'autres spécifiques à des conditions locales (voir Figure 2). Parmi les intervenants, les femmes pratiquant le commerce transfrontalier font le thème principal de cette étude. Les autres participants aux activités commerciales transfrontalières comprennent les transporteurs, les transitaires et les agents de change. Des agents du gouvernement (au niveau national et local) interviennent dans le commerce transfrontalier en qualité d'agents de douane, agents de police et gendarmes. Les associations commerciales et monétaires régionales, telles que la Communauté économique des Etats ouest-africains (CEDEAO) et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) affectent les activités du commerce transfrontalier du fait de leurs décisions dans des domaines comme les tarifs douaniers, les exonérations des droits d'entrée et les besoins de passeports. Les structures juridiques et les conventions bureaucratiques de chaque gouvernement entraînent des variations dans la fonction de ces participants et dans l'exécution des décisions régionales. Malgré ces différences, il est important de noter que l'Afrique occidentale, en tant que marché régional, est fortement intégrée en raison des activités commerciales incessantes de milliers de femmes et d'hommes.

Figure 2: Principaux participants au commerce transfrontalier et leurs rapports Commerçantes transfrontalières¹



¹ Les femmes commerçantes passant la frontière peuvent être divisées en groupes de base suivant leurs activités d'achat et de vente:
 ? Détaillantes: achètent et vendent de petites quantités au détail; achètent et vendent des produits locaux/régionaux sur les marchés locaux
 ? Grossistes/détaillantes: achètent et vendent de grandes quantités en gros et au détail; achètent et vendent des produits régionaux sur les marchés locaux et régionaux
 ? Grossistes: achètent et vendent en gros de plus grandes quantités et d'une plus grande valeur; achètent sur les marchés régionaux et extra-régionaux

² D'autres participants au commerce transfrontalier facilitent le commerce transfrontalier des femmes en chargeant et transportant leurs marchandises, en changeant de l'argent et en réglant les droits de douane.

Source: *Women Cross-border Traders Field Work, Juin –juillet 2000*

La section des résultats présentés dans ce chapitre est divisée en trois domaines principaux: les participants jouant un rôle essentiel dans le commerce transfrontalier; les institutions, organisations et associations; et les contraintes.

Dans chaque domaine, une discussion générale des types de participants/institutions/contraintes est présentée ainsi que des exemples rencontrés par les chercheurs pendant leurs travaux sur le terrain.

PARTICIPANTS ESSENTIELS AU COMMERCE TRANSFRONTALIER

Femmes pratiquant le commerce transfrontalier

La description des femmes pratiquant le commerce transfrontalier ne se limite pas à la femme commerçante typique. En Afrique occidentale, il existe de grandes différences régionales dans l'intensité et l'ampleur de la participation féminine aux échanges commerciaux. Certaines de ces différences sont le résultat du développement historique d'économies nationales, alors que d'autres sont mieux comprises en tant que résultat de diverses dispositions culturelles de groupes différents à l'égard des rôles des sexes et de la vie commerciale en général. Comme il est vrai avec les négociants du sexe masculin, les femmes diffèrent en fonction de l'ampleur et de l'organisation de leur commerce.

Les différences les plus manifestes parmi les femmes qui exercent le commerce sont l'ampleur de leur activité et les ressources financières qu'elles contrôlent. Cependant, si l'étude portait uniquement sur l'ampleur de leur activité, elle ne fournirait qu'un profil très vague de la vie commerciale des femmes ouest-africaines. Le succès de leur activité leur permet une certaine mobilité et, au cours de leur profession commerciale, les femmes, comme les hommes, peuvent élargir l'ampleur de leur opération ou la réduire quand ils deviennent plus âgés et la transmettre à leurs successeurs.

Les femmes qui exercent le commerce transfrontalier avec agressivité semblent passer par une série d'échelons successifs dans leur profession commerciale. Les commerçantes qui débutent (en général les femmes jeunes, beaucoup d'entre elles avec de petits enfants) vendent des marchandises (par exemple des étoffes) sur les marchés locaux qu'elles ont achetées à des femmes plus âgées qui se sont rendues à des marchés de la région plus éloignés. A mesure que la commerçante prend de l'âge, elle se déplace à travers la région avec d'autres commerçantes, qui sont reliées par la parenté ou par l'association à laquelle elles appartiennent, pour acheter des biens de consommation. Avec le temps, la valeur et le volume de leurs achats augmente (par exemple, l'acquisition de pièces supplémentaires d'étoffe « véritable » provenant des marchés de Lomé, au Togo, ou de Lagos, au Nigeria). Pour un grand nombre de ces commerçantes transfrontalières, l'objectif ultime de leurs déplacements commerciaux est de se rendre à Dubaï ou à Hongkong pour acheter des articles ménagers et des produits de beauté. Les prix sont plus bas et la sélection et la qualité des marchandises sont supérieures à Dubaï et Hongkong. D'autres commerçantes fournissent des informations sur les aspects logistiques d'un voyage à Dubaï ou à Hongkong pour y acheter

des marchandises, ce qui entraîne souvent que la « nouvelle recrue » achète le même type de produits que ses prédécesseurs.

Il y a néanmoins des limites à ces activités commerciales. D'autres facteurs doivent être pris en considération pour expliquer les différences dans les caractéristiques professionnelles des différents groupes de femmes. Un de ces facteurs est l'exercice d'une activité commerciale à partir d'une base rurale ou urbaine. Le niveau d'éducation théorique constitue un autre facteur. L'éducation universitaire donne à certaines femmes les compétences qui détermineront les types d'activité qu'elles poursuivront. De manière plus diffuse, une éducation secondaire de haut niveau donne au commerçant une certaine flexibilité et le prépare à la connaissance des réglementations de l'Etat, compétence commerciale qui, dans un monde post-colonial, est encore plus importante qu'ailleurs. La nature des réseaux et la conjoncture du créneau du marché où s'introduit une femme peuvent aussi faire une différence. Par conséquent, les chercheurs étudieront le commerce des femmes en utilisant comme typologie une division en trois grandes catégories:

- Les détaillantes;
- Les grossistes/détaillantes, et
- Les grossistes.

Les différences de base entre ces trois catégories de commerçantes se situent au niveau de leurs activités d'achat et de vente, les destinations de leurs déplacements et les types de marché où elles exercent, la valeur et le volume de leurs biens échangés et les contraintes principales qu'elles rencontrent. Le Tableau 1 récapitule des informations sur ces trois catégories de commerçantes, ainsi que certaines de leurs caractéristiques générales. Cette typologie facilitera la prise en compte des diverses contraintes, incitations et opportunités qui ont besoin d'être examinées dans le cadre du commerce des femmes en Afrique occidentale.

Les détaillantes

Les détaillantes représentent le bas de la chaîne de distribution. Ce sont en général des femmes jeunes, souvent avec de petits enfants, qui ne se déplacent pas mais achètent de petites quantités d'une ligne de produits limitée. Les détaillantes ne peuvent pas accumuler des gains suffisants avec leur activité actuelle pour acquérir des fonds de roulement suffisants pour élargir leur activité et exercer le commerce en gros. Les grossistes/détaillantes vendent normalement aux détaillantes. Les chercheurs ont rencontré une catégorie de femmes pratiquant le commerce au détail qui ne devraient pas techniquement être définies comme des commerçantes, mais comme des "agents de vente à la commission". Ce sont des femmes (ou des hommes) à qui le grossiste/détaillant confie un petit nombre de marchandises à vendre au détail. Les agents de vente retournent le produit de la vente au grossiste/détaillant dans la soirée ou le lendemain, ne gardant pour leur travail qu'une petite marge du bénéfice qu'ils ont pu obtenir sur le prix fixé par le propriétaire des marchandises.

Tableau 1: Typologie des commerçantes transfrontalières¹

Type de commerçante transfrontalière	Déplacement associé avec l'activité commerciale	Exemples de biens échangés	Contraintes principales ²
Détaillante —achète et vend au détail, élargit son activité en achetant d'autres unités des mêmes articles	Peu ou pas de déplacement; achète sur les marchés locaux; vend sur le marché local	Valeur/volume plus faible : étoffe de fantaisie ; batteries de cuisine en émail	Fonds de roulement
Grossiste/détaillante— achète en gros ; vend en gros et au détail, élargit son activité en ajoutant d'autres lignes de produits	Déplacements régionaux: achète sur les marchés régionaux ; vend sur les marchés locaux et régionaux	Valeur/volume plus élevé: étoffe véritable ; articles en plastique ; batteries de cuisine en aluminium ; produits de beauté d'Abidjan	Transport des marchandises en général ; services financiers ; sécurité
Grossiste ³ achète et vend en gros ; élargit son activité en ajoutant des lignes de produit et en diversifiant son activité (par exemple l'immobilier)	Déplacements régionaux et extra-régionaux ; achète sur les marchés régionaux et extra-régionaux; vend sur les marchés locaux et régionaux	Valeur/volume le plus élevé : étoffes autrichiennes; articles en verre de Turquie ; produits de cuisine de Dubaï ; produits de beauté européens	Plus grands véhicules de transport ; services financiers ; informations sur les marchés extra-régionaux ; sécurité

Source: *Women Cross-Border Traders Field Work*, Juin-juillet 2000.

¹ Les données contenues dans ce tableau reposent sur les travaux d'évaluation rapide effectués sur le terrain par les chercheurs.

² Fréquemment, les commerçantes n'ont pas mentionné comme contraintes les droits d'entrée ou les barrières routières et les pots-de-vin versés à l'armée ou à la police parce qu'elles les considéraient comme faisant normalement partie de leur activité commerciale.

³ Bien qu'une femmes grossiste n'achète généralement qu'à d'autres grossistes, et ne vende qu'à d'autres grossistes, elle est toujours disposée à vendre au détail "pour le prix normal".

Les grossistes/détaillantes

La majorité des femmes interviewées par les chercheurs peuvent être classées comme des grossistes/détaillantes vendant des biens de consommation. Il ne s'agit pas d'une catégorie homogène, tant du point de vue de l'ampleur de l'activité que du volume de marchandises brassées. Les femmes appartenant à cette catégorie partagent des aspirations communes et ont une forte mobilité parce qu'elles élargissent les activités de leur entreprise à mesure qu'elles avancent en âge. Ces commerçantes passent souvent d'une ligne de produits à une autre. Bien que les grossistes/détaillantes ne participent pas forcément toutes au commerce transfrontalier, toutes celles qui ont été interviewées par les chercheurs menaient des activités de commerce transfrontalier. Etant donné les bénéfices plus élevés qui peuvent être réalisés en achetant des marchandises importées plus près de leur source, la majorité de ces femmes (même si elles avaient démarré comme petites détaillantes) ont atteint le niveau où elles achètent des marchandises en tant que grossistes/détaillantes sur des marchés transfrontaliers. Pour se lancer dans ces entreprises commerciales, les commerçantes obtiennent la plupart des informations sur les marchés et les produits d'autres personnes pratiquant le commerce transfrontalier ou en profitant d'occasions comme une visite à des parents habitant une autre ville.

La majorité des femmes qui sont grossistes/détaillantes soit louent un magasin à la ville soit consacrent une partie de leur habitation à leur activité. Dans ce magasin ou cet espace réservé à leur activité, elles reçoivent leurs clients et entreposent leurs stocks. Les femmes qui possèdent des entrepôts font normalement le commerce de biens industriels/manufacturés (tels que des pièces détachées ou des produits pharmaceutiques) ; la majorité de ces marchandises sont importées en Afrique de l'ouest.

Les marchandises les plus importantes dont les grossistes/détaillantes font le commerce sont les étoffes, les ustensiles de cuisine (bols en émail, casseroles en aluminium et en acier inoxydable et produits en plastique), et les aliments transformés, comme le concentré de tomate, et les sardines en boîtes, les pâtes, l'alcool et les boîtes de biscuits. En outre, des produits divers, comme les piles électriques, les sandales en plastique, les produits de beauté, et même une bicyclette d'enfant à l'occasion font partie de leurs stocks de vente. Les consommateurs finals de bon nombre de ces produits sont exclusivement des femmes. Par contre, les pièces détachées pour motocyclettes et voitures (qui proviennent pour la majorité du Nigeria) peuvent être importées par des hommes et des femmes, mais sont en général vendues au détail à une clientèle masculine dans des magasins appartenant à des hommes.

Les commerçantes d'une zone donnée ont en général un pays d'origine préféré pour chacun de leurs articles de vente, même si des substituts sont habituellement disponibles dans plus d'un endroit. Il est donc possible d'identifier à un moment donné des circuits pour le mouvement de marchandises particulières. Ces circuits peuvent se modifier rapidement à mesure que les commerçantes cherchent de meilleurs marchés dans des endroits peu courants et découvrent d'autres sources d'achat. Une femme qui vendait auparavant des étoffes peut alors se spécialiser dans les ustensiles de cuisine, ou encore une femme qui avait l'habitude de vendre du poisson fumé peut maintenant vendre principalement des couvre-lits, des chaussures en plastique et des produits de beauté. D'autres commerçantes imitent rapidement ces nouvelles tendances de sorte que l'avantage économique est relativement de courte durée.

La configuration générale des échanges semble chaotique pour l'ensemble de la région, certaines des mêmes marchandises ou des marchandises analogues se croisent dans le même espace, ne rendant pas toujours évidente la source de rentabilité de ce commerce (voir Annexe B). Une explication partielle de ces courants d'échanges qui s'annulent mutuellement semble résider dans le fait que les commerçantes qui pratiquent le commerce de gros/détail cherchent à obtenir des bénéfices partout où elles peuvent trouver des connexions avec des fournisseurs, un léger avantage en matière de transport, ou une connaissance à un contrôle frontalier. La rentabilité provient pour une partie de la segmentation extrême du marché de consommation en matière de préférence, de qualité et de goût.

Le jour du marché, lorsque les commerçantes d'étoffes veulent informer des clientes potentielles de la vente d'un nouveau type d'étoffe, elles engagent fréquemment des fillettes qui portent des échantillons de l'étoffe à travers le marché tout en "clamant" les qualités positives du tissu.

Dans le cas des étoffes, qui sont achetées et vendues sur pratiquement tous les marchés régionaux de l'Afrique occidentale, le potentiel de vente ne dépend pas seulement du type

d'étoffe, de la trame et du poids, mais aussi de petites différences dans la couleur et le motif. Outre la durabilité, la texture, et la solidité des couleurs, la nouveauté et l'origine étrangère sont privilégiées. Les Africains de l'ouest font remarquer d'un ton railleur que les batiks fabriqués au Mali et au Burkina Faso sont populaires à Abidjan et à Lomé, alors que ceux de la Côte d'Ivoire, du Togo et du Nigeria sont préférés dans le nord. D'autres types d'étoffe peuvent aussi être inclus dans cette catégorie. Par exemple, les mousselines chinoises sont populaires dans la région de la savane, les diverses qualités de coton de bazin ressemblant au damas sont populaires au Sénégal, et les soies artificielles (viscose) sont préférées pour l'habillement par les femmes du Ghana. Une marchande d'étoffes a donc de multiples choix à faire, faisant appel à son expérience, son goût et le conseil d'autres commerçantes en matière de sélection, de prix et de vente.

Les grossistes/détaillantes acquièrent souvent leur expérience commerciale en s'associant à un jeune âge avec une parente ou une compagne. Il arrive fréquemment qu'une soeur ou un autre membre de la famille seconde une femme dans son activité et fasse marcher l'affaire pendant ses déplacements. Une femme peut louer une boutique à proximité du marché pour y vendre des bols de cuisine tout en vendant aussi des pièces de batik à son domicile. Pour la plupart de ces commerçantes, le point de vente est le bourg où elles habitent même si les stocks sont obtenus dans des villes lointaines où elles se rendent périodiquement. Il arrive, dans certain cas, qu'une femme exerce un double commerce, profitant de ses déplacements pour emporter des marchandises à vendre là où elle fera des achats pour sa boutique. Des femmes ont expliqué que leur réticence à exercer un double commerce résultait de leur manque d'informations sur la demande des consommateurs en produits qu'elles pourraient emporter avec elles pour les vendre. Pour la majorité des femmes propriétaires d'une boutique, les déplacements sont des expéditions effectuées rapidement pour se procurer des marchandises. La vente de marchandises pendant ces déplacements pourrait prolonger leur absence au-delà du temps que ces femmes sont disposées à laisser leur activité et leur famille.

Le rêve de nombreuses femmes grossistes/détaillantes est de passer du stade de l'activité d'achat de marchandises sur des marchés transfrontaliers au stade de grossiste indépendante en se rendant à des centres de commerce situés en dehors de l'Afrique occidentale. Bien que des endroits comme Bangkok, Djeddah, Istanbul et d'autres villes d'Europe, du Liban et d'Inde aient été mentionnés, la destination actuelle la plus populaire pour ces déplacements commerciaux est Dubaï. D'après les informations qui ont été communiquées aux chercheurs, Dubaï est un *entrepôt* de commerce international important pour les produits manufacturés en Extrême-Orient, Indonésie et Asie du sud. Les agents d'import/export de Dubaï facilitent les activités commerciales en offrant des services spécialisés aux hôtels. Ces services peuvent notamment inclure : des interprètes français, des courtiers en devises, des lieux de stockage et des transitaires qui organisent et chargent la marchandise achetée. Etant donné que pour la majorité, les marchandises négociées à Dubaï sont exportées dans des conteneurs, les transitaires coordonnent aussi la répartition de l'espace conteneurisé.

Pour ces femmes, le voyage à Dubaï sert de tremplin pour soit élargir leur commerce de gros/détail, soit s'établir comme grossiste indépendante. Les femmes qui voyagent en dehors de la région semblent posséder une meilleure instruction et de meilleures compétences commerciales que les femmes exerçant le commerce au sein de la région (par exemple les femmes semblaient être en mesure de se procurer des visas et autre documentation requise avec peu de difficulté). L'aide masculine dans ces activités n'était pas plus ou moins prononcée que dans le cas des activités féminines de commerce frontalier en général.

Les femmes qui se rendent fréquemment à Dubaï contrôlent des ressources beaucoup plus importantes que la commerçante frontalière ordinaire. Le budget pour l'un de ces voyages allait de 14.000 à 75.000 dollars parmi les commerçantes que les chercheurs ont rencontrées. Ces femmes aspirent à devenir des personnages jouant un rôle prédominant dans la vie commerciale de leur pays, dont une marque est la possession d'un entrepôt de plusieurs étages à louer, situé en plein centre des activités commerciales de la capitale. Même pour les femmes qui exercent à cette échelle, leur commerce est cependant en partie effectué de manière opportune (profitant par exemple de voyages de vacances en Europe et aux Etats-Unis pour acheter et vendre des biens de consommation).

Les commerçantes qui importent directement de l'étranger continuent de mener leurs activités commerciales de manière opportune. Les chercheurs ont rencontré à Dakar une femme d'affaires qui importait des étoffes directement d'Asie. Elle apportait d'Autriche des échantillons d'étoffe de bazin et elle passait de grosses commandes à des fabriques de textile situées en Inde, où une étoffe semblable peut être fabriquée à un coût inférieur en mélangeant du fil synthétique et du coton. Une autre femme, à Accra, possédait une boutique de cartes de vœux et importait le gros de sa marchandise de Lagos et de Londres, mais aussi des friandises et des cartes pour la Saint Valentin d'un fabricant américain avec lequel elle avait pris contact lors d'une visite à des parents vivant aux Etats-Unis.

Les grossistes

Les grossistes importent directement ou sont des agents des entreprises qui fabriquent les marchandises qu'ils importent. Bon nombre des marchandises qui sont actuellement importées en Afrique occidentale proviennent de l'Extrême-Orient et de l'Asie du sud.² Les importations directes sont effectuées par un groupe d'individus relativement restreint et les marchandises changent de mains, passant par différents revendeurs à mesure qu'elles sont acheminées vers le consommateur final. Les textiles du Nigeria, du Togo et de la Côte d'Ivoire, les ustensiles en aluminium du Ghana, les bols en émail et les articles en plastique du Nigeria et, enfin, les produits pharmaceutiques et les produits de beauté de la Côte d'Ivoire sont des articles de commerce fabriqués en Afrique occidentale. Même ces articles affluent sur le marché par le biais d'un nombre limité de grossistes situés à un niveau supérieur de la chaîne de distribution, qui sont alors des fournisseurs des grossistes/détaillants. Les entreprises de fabrication préfèrent en général traiter avec un nombre limité d'acheteurs de longue durée qu'ils connaissent, probablement pour limiter le nombre de transactions de vente, mais les chercheurs ont aussi appris que c'était pour protéger des clients fidèles en leur assurant un niveau de bénéfice raisonnable.

² D'après les données du Fonds monétaire international, pendant les années 1990 les échanges entre l'Afrique et l'Asie ont enregistré la plus grosse augmentation au niveau du commerce régional dans le monde.

La concurrence intensive sur un marché de plus en plus saturé, comme c'est le cas pour plus d'une centaine de fabricants d'ustensiles de cuisine du Ghana, est en train d'exercer des pressions qui détruisent ces conventions commerciales. Pour une commerçante, les sources d'approvisionnement de la marchandise qu'elle écoule sont souvent un secret d'affaires qu'elle garde précieusement. Les sources d'approvisionnement font partie de l'ensemble déconcertant de collaboration et d'échanges d'information entre les commerçantes transfrontalières d'une part, et leur discrétion bouche cousue, d'autre part, que l'on observe dans des conditions de forte rivalité.

Les grossistes situés à un plus haut niveau de la chaîne de distribution diffèrent des grossistes/détaillants par le grand volume et/ou valeur de leurs échanges. En outre, les grossistes sont en mesure d'accroître leur marge bénéficiaire en se plaçant à un niveau plus élevé dans la chaîne de distribution—par exemple en achetant des articles à l'usine de fabrication ou en important directement d'Asie du sud ou d'Extrême-Orient, au lieu de passer par des intermédiaires. Etant donné que les importateurs ou les fabricants choisissent avec soin leurs clients directs, la position des grossistes dans la chaîne de distribution dépend en partie de leur accès à des fonds de roulement (ou au crédit à court terme accordé par les importateurs ou les fabricants) et de leur capacité à vendre leurs marchandises en plus petits lots à des grossistes/détaillants, mais aussi à vendre au détail directement au consommateur final.

Une femme grossiste/détaillante emploie cinq hommes comme agents de vente qui transportent en bicyclette les ustensiles de cuisine à vendre aux villages avoisinants. En outre, elle emploie jusqu'à cinq femmes et hommes les jours de marché pour écouler ses produits. Elle, de son côté, tient un étal permanent sur un marché quotidien dans le sud du Mali, où elle vend à la fois en gros et au détail des produits de consommation.

Variations géographiques et en matière de valeur ajoutée

Outre l'exercice du commerce dans les villes et les bourgs, les trois types de commerçantes (détaillantes, grossistes/détaillantes et grossistes) se retrouvent aussi dans les zones rurales frontalières. Certaines de ces commerçantes des zones rurales frontalières exercent leur activité avec un niveau de fonds de roulement comparable à celui de leurs homologues des zones urbaines. Elles tirent parti des pénuries et excédents temporaires des deux côtés de la frontière de leur zone d'opération géographique. Les grossistes/détaillantes rurales vendent des produits agricoles frais et aussi des produits traditionnels du commerce à grand rayon couvrant l'Afrique occidentale—par exemple du poisson fumé et salé, des oignons, des graines de *nere* (*Parkia biglobosa*), des noix de karité et de l'huile de palme. Quelques femmes pratiquant le commerce frontalier ont prospéré grâce au commerce florissant du bois d'oeuvre scié entre le sud du Nigeria et le nord du Bénin et aussi entre le Ghana et ses voisins du nord. Certaines de ces femmes rurales pratiquant le commerce en gros ont accès à des fonds de roulement qui sont comparables à ceux des commerçantes qui se rendent à Dubaï. Les bénéfices maximums réalisés sur la vente de nombreux produits agricoles résultent de la capacité à stocker les cultures directement après la récolte et à les écouler sur le marché plus tard dans la saison. Dans les environs de Pobe, au Bénin, entre février (au moment de la plus

grande abondance du fruit et de la main-d'oeuvre) et décembre, lorsque le fruit est moins facilement disponible et que la main-d'oeuvre est occupée par d'autres récoltes, le prix de l'huile de palme échangée à la frontière nigériane est multiplié par plus de sept. Des différences saisonnières existent aussi dans les prix des céréales et des cultures arbustives. Les activités de stockage et de spéculation sont principalement conduites par les riches négociants du sexe masculin habitant la ville (Saul 1987). Les femmes qui possèdent un véhicule profitent donc normalement davantage des différences de prix entre différentes localités et produits de commerce.

A une échelle plus modeste, l'entière population des zones frontalières peut participer au commerce frontalier en tant que détaillants. Bien que les quantités individuelles soient souvent petites, le fait qu'un grand nombre d'individus participent à ce commerce entraîne au total de gros volumes de mouvement de marchandises. L'importance de ces échanges effectués en portant la marchandise sur la tête ou en la transportant à bicyclette peut être évaluée d'après le nombre de distributeurs de kérosène et d'essence tout le long de la frontière de la région centrale du Bénin. De petites filles vendent le long de la route des bouteilles de kérosène et d'essence de taille différente ; c'est une activité qui remplace les stations d'essence inexistantes. Une grande partie de ce commerce de produits inflammables appartient aux femmes détaillantes dans le cadre de leurs activités commerciales habituelles ; et cette activité consiste en effet souvent à se rendre aux marchés qui ont périodiquement lieu dans les villages de l'autre côté de la frontière nationale.

Ce type de commerce frontalier de kérosène et d'essence est rendu possible par les agents de douane qui n'interviennent pas de crainte d'une réaction de la population. Les chercheurs ont été informés que, dans une bonne part de la région centrale du Bénin, pratiquement toutes les femmes sont engagées dans un certain type de commerce de détail saisonnier sur les marchés frontaliers du Nigeria. Une situation semblable se retrouve apparemment le long de la plupart des zones frontalières de l'Afrique de l'ouest. Dans le sud du Sénégal, on observe une population d'immigrés venus de Guinée qui pratique le commerce courant de conserves importées d'abord en Guinée avant de traverser la frontière en petites quantités. La rentabilité de ce mini-commerce réside presque entièrement dans le fait que ces petits importateurs se débrouillent pour éviter les postes de douane officiels.

Des commerçantes frontalières vendent des produits agricoles locaux qui sont transformés par de petites entreprises de transformation. Bon nombre de ces produits sont des aliments qui se conservent bien et qui sont prêts à être consommés. Il existe toute une industrie de manioc qui produit du *gari* (une sorte de céréale qui a seulement besoin d'être mélangée à de

Il existe aussi des exemples de femmes qui ont fondé de grandes entreprises nationales qui fabriquent des articles échangés dans la région. A Accra, des femmes possèdent une société de production de formulaires commerciaux informatisés et une usine de transformation alimentaire et une conserverie. Le problème principal rencontré par ces femmes provient du fait que la plupart des structures commerciales de l'Afrique occidentale sont axées sur les importations provenant des pays *extérieurs* à la région et non sur les exportations entre pays de la région. Les autres obstacles comprennent la convertibilité de la monnaie entre le Ghana et le Nigeria, d'un côté, et la zone franc de l'autre, l'organisation inefficace des services financiers des banques commerciales de l'Afrique occidentale et la barrière linguistique français/anglais.

l'eau ou du lait) au Bénin et de l'*ateke* (du gruau fin de manioc légèrement fermenté) en Côte d'Ivoire. En outre, il existe toute une production d'huile de palme, de beurre de karité et de graines de *neré* fermentées. La fabrication à petite échelle de savons est une activité importante qui résulte du commerce frontalier entre le Sénégal et le Bénin. Dans le delta du Niger (aux environs de la ville de Mopti au Mali), le fumage et le séchage du poisson sont exclusivement des activités féminines. (La pêche étant traditionnellement une activité masculine.) La transformation des produits agricoles leur apporte une valeur supplémentaire par rapport au point principal de production ou d'importation et augmente les activités lucratives de la région.

L'activité de transformation non alimentaire la plus importante de la zone d'étude est la teinture des étoffes de bazin importées au Mali. Les teinturières du Mali ont une réputation d'excellence qui leur garantit une demande régulière dans toute la région jusqu'au Nigeria. La prédominance des femmes dans ces activités de production ne signifie pas toujours que ce sont elles aussi qui assurent le commerce transfrontalier. Les commerçants transfrontaliers de ces produits sont parfois des hommes ou des femmes qui ne participent pas à l'activité de transformation et de production. L'activité de production des femmes est étroitement liée à la demande en étoffes de bazin créée par les activités commerciales transfrontalières.

Autres participants au commerce transfrontalier : transporteurs, transitaires et agents de change

Le transport de marchandises est une activité qui fait intervenir différents types de participants. Si quelques femmes pratiquant le commerce transfrontalier possèdent leurs propres véhicules, la majorité des grossistes/détaillantes effectuent leurs déplacements dans des autocars privés. Quand elles voyagent par route, les femmes retournent souvent dans le même autocar. L'importante voie ferroviaire de la région est celle qui relie Dakar à Bamako.³ Les marchandises qu'elles rapportent sont soit chargées sur l'autocar, soit le gérant de l'autocar loue un camion pour charger l'excédent de marchandise. Ces voyages sont exigeants et épuisants pour les femmes d'un certain âge. La plupart de ces déplacements en autocar prennent plusieurs jours, les femmes voyageant fréquemment pendant la nuit pour acheter des marchandises dans la journée. Le voyage de Bamako, au Mali, à Cotonou, au Bénin, ou à Lagos, au Nigeria, prend plus longtemps mais il se déroule au même rythme hectique, qui est dicté par le désir de ne pas perdre de jours d'affaires à la boutique ou sur le marché. Le voyage Dakar-Bamako exige deux jours en raison de la détérioration de la voie ferrée.⁴

Une commerçante de Parakou, au Bénin, prend l'autocar pour Lagos en fin d'après-midi. Elle arrive à Lagos à l'aube du matin suivant, fait ses achats le même jour et reprend l'autocar dans l'après-midi. Elle arrive à Parakou très tôt le matin du troisième jour. Elle a donc passé deux nuits de suite dans l'autocar avec peu de sommeil et toute une journée active d'achats à Lagos.

³ Avant les changements de gestion récents, la ligne ferroviaire Ouagadougou-Abidjan était aussi une voie de communication importante pour le commerce transfrontalier des femmes.

⁴ Depuis que ces recherches ont été menées, les chercheurs ont appris que la voie ferroviaire Dakar-Bamako avait été privatisée et que le problème de détérioration de la voie est maintenant abordé.

Dans certains cas, les commerçantes transfrontalières utilisent couramment des camions, qui leur permettent de transporter de plus gros volumes de marchandise. Les commerçantes qui brassent de gros volumes de marchandise louent un camion entier, mais dans le cas du commerce féminin examiné à la section précédente, les femmes ont pour habitude de partager un camion. Parfois, les femmes voyagent avec leur marchandise en s'asseyant sur le haut du camion. Un camion de 10 à 30 tonnes peut transporter les marchandises de 15 femmes et parfois jusqu'à 200 femmes. Les camions plus grands sont plus compétitifs que les petits étant donné que les versements non officiels faits aux nombreuses barrières de police ne sont pas proportionnés au tonnage du camion, entraînant ainsi un coût réduit par article transporté.

Les transporteurs

La préparation du transport par autocar ou camion est une affaire complexe en soi. Un homme en général possède le véhicule, qui est d'ordinaire un véhicule d'occasion importé d'Europe. Le transport reste une affaire lucrative qui attire les placements de nombreux hommes opulents. A Bamako et à Cotonou, les chercheurs ont été informés qu'il y avait des femmes qui possédaient des camions, mais que c'était exceptionnel. Le propriétaire du camion loue en général son véhicule à une autre personne, le locataire, qui est celui qui gère réellement l'activité de camionnage. Le contrat entre le propriétaire et le locataire peut couvrir un seul voyage ou plusieurs voyages. En général, le propriétaire paie l'essence, l'huile pour le moteur, l'entretien habituel et toutes réparations qui peuvent s'avérer nécessaires si le camion tombe en panne ; il paie aussi le salaire du conducteur, qui utilise le camion en permanence et sert de superviseur pour le compte du propriétaire. Certains propriétaires de camion ou d'autocar choisissent parfois d'employer le véhicule à leur propre compte sous la gestion d'un parent plus jeune en qui ils ont confiance, mais les arrangements avec un locataire sont la formule la plus courante.

En plus du transport des marchandises, le locataire assume aussi la fonction de transitaire. Le prix de l'expédition versé par le commerçant inclut toutes les dépenses occasionnées par les nombreux postes de contrôle et, dans le cas des expéditions transfrontalières, les droits d'entrée. Le locataire est donc la personne qui négocie avec les agents de douane, avec la police, avec la gendarmerie et autres agents qui arrêtent le véhicule. Plusieurs marchés du Sénégal disposent de personnes chargées officiellement de peser la marchandise, qui sont payées par le locataire. Certains transporteurs travaillent avec des agents privés (coxeurs), qui dirigent des clients potentiels vers un camion particulier et aident ensuite au chargement des marchandises sur le véhicule. Bien que ces agents semblent effectuer un service utile, les transporteurs qui travaillent sur ces marchés doivent les utiliser s'ils nécessitent ces services. Les transporteurs règlent alors ces agents privés.

Les transporteurs accordent souvent du crédit aux commerçants dont ils transportent les marchandises, soit en attendant le règlement du transport jusqu'à l'arrivée à destination, soit en attendant le règlement jusqu'au moment où les marchandises ont été vendues. Certains transporteurs, qui entretiennent des relations de longue date avec des clients particuliers, leur

servent aussi parfois d'agents d'achat. Les femmes qui pratiquent le commerce transfrontalier, en particulier les femmes d'un certain âge qui préfèrent ne pas trop voyager, remettent au locataire une liste écrite des marchandises qu'elles veulent acheter à un fournisseur régulier habitant la ville de l'autre côté de la frontière où s'arrêtera le véhicule. La commerçante fournit au locataire la somme d'argent nécessaire avec sa liste de marchandises à acheter. Bien que ces services soient en général de nature banale, ils exigent de la part du locataire de faire preuve de jugement étant donné que le prix de la marchandise désirée peut avoir changé, la quantité peut être insuffisante ou la qualité peut être différente. Le locataire/acquéreur peut aussi couvrir la différence si le coût de l'achat qui lui a été confié est plus élevé que la somme d'argent que la commerçante lui a remise. L'explication généralement offerte pour cette combinaison inhabituelle de services était que les transporteurs étaient disposés à approvisionner les commerçantes pour s'assurer l'expédition des marchandises.

Les transporteurs constituent un groupe de professionnels fort mobiles et les commerçantes utilisent leurs services sans tenir compte de leur nationalité. Sur les routes de l'Afrique de l'ouest, on rencontre de nombreux véhicules avec des plaques minéralogiques de pays différents de ceux qu'ils traversent. Au Mali, les chercheurs ont appris de conducteurs de véhicules du Burkina Faso qu'ils ne revenaient dans leur pays qu'une fois tous les six mois environ pour payer leurs impôts et renouveler leur plaque minéralogique. Sur l'axe Guinée-Sénégal-Mali, où les routes sont proverbialement mauvaises, seuls les camions de Guinée circulent, mais des marchands guinéens, sénégalais et maliens utilisent ces camions. Il semble que seuls les propriétaires de camions guinéens soient disposés à prendre les risques de circuler sur des routes si détériorées.

Les transitaires

Les réglementations douanières des différents pays de l'Afrique occidentale ne sont pas homogènes. Les chercheurs ont remarqué que ces réglementations affectaient le type d'agents privés participant au commerce transfrontalier. Au Sénégal, Les commerçants transfrontaliers sont tenus par la loi d'obtenir du gouvernement une autorisation d'import-export, bien qu'il semble que seule une part limitée des 13.000 importateurs-exportateurs soit représentée par des femmes. La majorité des femmes commerçantes qui utilisent la ligne ferroviaire Bamako-Dakar et qui sont engagées dans des échanges avec la Guinée, la Guinée-Bissau, la Gambie et la Mauritanie ne semblent pas posséder cette autorisation. L'absence d'autorisation ne semble pas empêcher ces femmes de prendre part au commerce transfrontalier.

Au Mali, seuls les transitaires enregistrés qui ont obtenu une autorisation du gouvernement (qui coûte environ 4.500 dollars) peuvent remplir des déclarations de douane. Cette réglementation permet aux agents autorisés de réaliser une sorte de "profit" en faisant payer une commission soit au locataire soit aux expéditeurs travaillant pour eux, simplement pour le tampon qu'ils apposent sur leurs documents. Récemment, au Mali, de petites commerçantes se sont organisées en groupements d'intérêt économique qui sont autorisés à remplir les déclarations douanières. Bon nombre de ces groupements de femmes ont été

établis avec l'encouragement d'organisations non gouvernementales comme condition indispensable pour pouvoir bénéficier des programmes de crédit.

Au Nigeria, les transitaires possédant leur autorisation qui travaillent au poste frontalier actif de Krake, situé sur la route reliant Lagos-Cotonou-Lomé-Accra, ont augmenté la commission qu'ils réclament bien au-dessus des taux officiels. Ces commissions élevées ont eu pour effet de détourner une partie des échanges transfrontaliers de Krake vers d'autres points frontaliers dans le nord du Bénin. (Ce détournement exigeait plusieurs heures de voyage supplémentaires pour les transporteurs.) Afin d'éviter ces transitaires, certaines commerçantes de Krake louent les services de personnes qui passent la frontière en portant des charges sur leur tête pour expédier leur marchandise de l'autre côté de la frontière nigériane. Ces personnes peuvent être des hommes ou des femmes jeunes. Les commerçantes stockent la marchandise dans l'entrepôt du poste frontalier béninois jusqu'à ce qu'elles en ont accumulée suffisamment pour remplir un camion loué qui transportera le tout à sa destination finale. Il est difficile de savoir si ces commissions demandées par les transitaires sont le résultat de la position de cartel de ces agents et quelle part de ces commissions représente des paiements non officiels aux agents de douane et/ou agents de l'immigration au poste frontalier de Krake.

Les agents de change

Les agents de change travaillant dans les bourgs frontaliers du Ghana et du Niger et dans les pays voisins de la zone franc participent aussi aux activités commerciales transfrontalières. La majeure partie de l'argent brassé dans ces échanges transfrontaliers entre la zone franc et ces deux autres pays de la région passe entre les mains de ces agents de change privés étant donné que les commerçants effectuent peu de transactions financières dans les banques commerciales. Aux postes frontaliers qui se trouvent entre le Bénin et le Nigeria et entre le Ghana et ses voisins, on rencontre des agents de change installés à des tables en plein air qui manient publiquement des piles d'argent. On trouve aussi des agents de change sur les marchés des villes de la zone franc, où ils changent des FCFA en FF pour les commerçantes qui se préparent pour un voyage à Dubaï ou dans une autre ville étrangère. Les commissions variables que ces agents de change font payer établissent en pratique un taux de change non officiel aux légères fluctuations entre le franc français et le FCFA.

Autorités contrôlant le commerce transfrontalier : agents de douane, police et gendarmerie

Les bureaux de douane des différents pays et aussi les divers postes de douane dans un même pays revêtent des styles différents. Le contraste le plus marqué que les chercheurs aient observé à cet égard est l'ambiance détendue du côté béninois du poste frontalier de Krake par opposition à l'ambiance affairée et tendue du côté nigérian. Il semble aussi que le contrôle de la contrebande soit mené à divers degrés d'empressement et de dévouement aux différents postes. Les agents de douane ont parlé de "tolérance frontalière" pour le passage informel à la frontière de produits comme le kérosène, l'essence et les produits agricoles frais. Cette

observation était particulièrement vraie pour le passage à la frontière de ces marchandises en relativement petites quantités. Ces facteurs ont une influence aussi importante sur la conduite du commerce transfrontalier que sur les réglementations officielles.

Une pratique importante du commerce d'importation des pays enclavés de l'Afrique de l'ouest est le voyage en transit de marchandises volumineuses (comme le pétrole, le ciment et les engrais) dans des camions verrouillés des villes portuaires vers les pays de l'intérieur où ils passent la douane. Une bonne part du fret qui arrive par mer, mais qui est destiné aux pays enclavés du Sahel, voyage de cette façon-là en traversant un et parfois deux ou trois pays en route. Dans les pays de transbordement, ces camions sont généralement regroupés en convois de plusieurs véhicules. Les convois utilisent plus efficacement les services requis par l'agent de douane qui accompagne les véhicules jusqu'à ce qu'ils quittent le pays. Les documents de transit transportés par l'agent de douane sont signés et tamponnés à chaque poste de contrôle rencontré. Une fois que les camions atteignent la frontière internationale, ils poursuivent leur route sous la surveillance de l'agent de douane du pays suivant, et le précédant retourne avec les documents signés au port d'entrée. Lorsque les camions atteignent la frontière du pays de destination, la cargaison continue d'être accompagnée jusqu'aux bureaux de douane d'une ville importante. Ainsi, les marchandises entrant au Mali par la frontière sud peuvent être soumises aux formalités de douane soit à Ségou soit à Bamako.

Le Mali dispose aussi de deux organisations particulières, Entreprises Maliennes en Côte d'Ivoire (EMACI) et Entreprises Maliennes au Togo (EMATO), qui sont des bureaux du Département des transports. Elles perçoivent les taxes routières à Abidjan et à Lomé respectivement sur les véhicules qui entrent au Mali. Les postes frontières de chacun de ces pays respectifs ont des bureaux séparés pour vérifier si ces taxes ont été payées.

La police et la gendarmerie

La police et la gendarmerie ne participent normalement pas à la perception des droits de douane, sauf pour porter aide aux agents de douane lorsque ce dernier la réclame. Cependant, aux nombreuses barrières routières qui existent dans chaque pays de la région, la police ou la gendarmerie peuvent officiellement demander aux conducteurs de montrer leurs papiers. Cette procédure de vérification des papiers est souvent un prétexte pour harceler les voyageurs et leur demander de payer des frais supplémentaires.

INSTITUTIONS, ORGANISATIONS ET ASSOCIATIONS⁵

Outre les participants examinés ci-dessus, les femmes pratiquant le commerce transfrontalier utilisent les services de diverses institutions et associations ou en sont membres. Les chercheurs ont observé que l'institution principale qui intervenait dans les questions de commerce transfrontalier était la Chambre de commerce. Les femmes qui pratiquent le commerce transfrontalier (en particulier les grossistes/détaillantes) jouent un rôle dans les organisations régionales, les associations commerciales nationales et les associations de production locales.

Institutions

De nombreux pays de l'Afrique occidentale ont des Chambres de commerce qui participent activement à l'organisation des commerçants et aux négociations avec le gouvernement en leur nom. Les gros négociants (qui sont généralement des hommes) sont les adhérents prédominants de ces chambres, mais ces dernières s'efforcent aussi d'accroître le nombre de leurs adhérents parmi les commerçants transfrontaliers de moindre importance et autres hommes et femmes d'affaires. Les Chambres de commerce encouragent l'enregistrement officiel des activités commerciales, la comptabilité systématique et en général une plus grande participation des petits commerçants dans le domaine du commerce structuré. Au Sénégal, les Chambres de commerce locales peuvent être un recours pour le traitement des demandes d'autorisations d'import/export soumises au gouvernement. Au Mali, les jeunes Chambres de commerce récentes des villes provinciales comme Sikasso participaient activement au recrutement de jeunes femmes (âgées de 18 à 40 ans). Les Chambres de commerce sont visiblement une institution importante de la vie des citoyens de l'Afrique occidentale.

Organisations

Pendant les 10 dernières années, plusieurs organisations ont été créées en Afrique pour étudier les préoccupations des femmes et des hommes d'affaires de l'Afrique subsaharienne. Les commerçants interviewés pendant ces travaux de recherche étaient membres de deux organisations de ce type : la Fédération Africaine des Femmes Entrepreneurs (FAFE) et Entreprise Afrique. LaFAFE est la seule fédération régionale d'associations nationales de femmes entrepreneurs de l'Afrique subsaharienne. Elle a pour mission de faciliter et de soutenir le développement d'associations nationales dynamiques de femmes d'entreprise dans les pays africains en renforçant les initiatives des associations nationales qui se concentrent sur les entreprises féminines structurées et non structurées. La FAFE a été créée en 1994 et a des adhérents actifs dans 19 pays subsahariens.

⁵ Cette liste d'organisations n'est pas une liste exhaustive de toutes les organisations auxquelles participent les femmes pratiquant le commerce inter-frontalier. Elle comprend les noms des organisations qui ont été fournis aux chercheurs pendant l'étude. Les organisations spécifiques mentionnées dans cette section sont simplement citées à titre d'information. Leur mention ne signifie pas que leurs pratiques sont approuvées.

Entreprise Afrique encourage la croissance et l'excellence des entreprises par le biais de programmes de formation destinés à améliorer les qualités d'initiative et les capacités de gestion de certaines petites et moyennes entreprises détenues par des hommes et des femmes. Au moins 40 pour cent des clients cibles doivent être des femmes. Dès l'achèvement des programmes de formation d'Entreprise Afrique, les lauréats deviennent membres d'associations, ce qui leur permet d'établir des rapports avec d'autres lauréats d'Entreprise Afrique (à la fois dans leur propre pays et dans d'autres pays africains qui bénéficient des programmes d'Entreprise Afrique). A l'heure actuelle, Entreprise Afrique conduit des programmes de formation dans neuf pays et elle envisage d'établir des programmes supplémentaires dans d'autres pays d'ici la fin de l'an 2000.⁶

Associations

Dans certains pays, il existe des associations de négociants ou de commerçants. Certaines de ces associations réunissent des habitants locaux exerçant un commerce particulier, tel que la production de gari, mais d'autres ont pour objectif de représenter les commerçants au niveau national. Au Sénégal, une nouvelle association, l'Association des Femmes pour le Développement Economique du Sénégal (AFEPES), a plusieurs centaines d'adhérents représentés par des femmes d'affaires, dont certaines sont engagées dans le commerce d'import/export. D'après un responsable de cette association, les femmes ont formé l'AFEPES pour soulever avec les représentants du gouvernement concernés des questions d'ordre économique et commercial affectant les femmes d'affaires et pour mettre en valeur le rôle économique important des femmes au Sénégal. Ces femmes peuvent aussi être membres de l'association plus ancienne et plus vaste, l'Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal (UNACIOA), qui se compose d'hommes et de femmes. Au Ghana, l'Association of Ghana Industries (AGI, Association des industries du Ghana), encourage, avec le ferme soutien du gouvernement, les politiques économiques destinées à rationaliser les relations commerciales entre le Ghana et le Nigeria. Certaines de ces politiques sont très ambitieuses, telles que l'établissement d'un marché commun et d'une devise commune entre les deux pays. De nouvelles initiatives, comme la création de l'Union économique et monétaire ouest-africaine, en 1994, ont accéléré la nécessité pour le Ghana de trouver d'autres moyens d'association avec le Nigeria, de même qu'avec les pays francophones de l'Afrique occidentale.

Au Ghana, il existe aussi deux associations nationales de femmes d'affaires, la Fédération des femmes d'affaires et professionnelles du Ghana (membre de la Fédération internationale des femmes d'affaires et professionnelles), et l'Association des Femmes Entrepreneurs du Ghana, association plus récente et chapitre national de la FAFE. Ces associations nationales essaient de renforcer les relations entre les femmes d'affaires et professionnelles et entre ces femmes et leur gouvernement respectif en fournissant à leurs membres des informations sur les lois imminentes qui affectent les femmes d'affaires, des informations sur les foires commerciales régionales et internationales et sur les ateliers portant sur des thèmes de production et de commercialisation.

⁶ Les neuf pays où Entreprise Afrique avait des programmes, en juillet 2000, étaient l'Ethiopie, le Mozambique, la Namibie, le Nigeria, l'Afrique du Sud, le Zimbabwe, le Botswana, le Ghana et l'Ile Maurice.

Outre les associations nationales que l'on trouve dans plusieurs parties de l'Afrique occidentale, on observe aussi des associations locales d'ampleur limitée créées par les commerçants. La majorité des marchés ou bourgs ont des syndicats de marchands locaux. Les détaillants et grossistes de ces endroits peuvent être regroupés en associations différentes. Il arrive que ces groupements se recoupent avec les Chambres de commerce officielles. Même si des femmes et des hommes appartiennent aux Chambres de commerce, les femmes ont aussi leurs propres associations qui peuvent être organisées autour d'une caisse de crédit (comme le Centre d'Appui Nutritionnel et Economique des Femmes [CANEF] au Mali) ou d'une activité de production (comme les associations de production de gari). Dans le sud du Ghana, les associations de femmes de marché, avec leur titre de reine et d'assistantes copiés sur le modèle de la cour Ashanti, sont bien connues dans la région. Bon nombre de ces associations, bien qu'elles soient tacitement reconnues par les autorités comme des interlocuteurs, se créent en raison des besoins perçus par les commerçants locaux. Dans ce sens, ces associations diffèrent des Chambres de commerce qui ménagent les intérêts privés des commerçants et les exigences officielles de l'Etat. L'association locale peut être un moyen important de sonder l'opinion des participants locaux aux activités commerciales et de solliciter leur soutien.

Les associations créées par un petit nombre de femmes pour mettre en commun des ressources en vue de constituer un revenu qu'elles peuvent se partager sont un phénomène courant dans bien des endroits de l'Afrique occidentale. Elles vont des nombreuses associations de production/transformation, qui transforment le manioc ou la noix de karité, aux syndicats temporaires, que les femmes importatrices créent pour partager l'espace d'un conteneur pour le transport des marchandises. La prolifération des groupements de production résulte parfois des encouragements reçus des ONG et des bailleurs de fonds. De nombreux systèmes de crédit exigent par exemple la création de groupements qui reconnaissent la responsabilité partagée du remboursement (comme les associations de production de gari au Bénin). Aussi, les efforts de vulgarisation reposent souvent sur des groupements de paysans associés. Dans bien des endroits d'Afrique, on peut observer des associations formées à long terme, mais elles ont en général un objet très spécifique. Les associations informelles de crédit et d'épargne sur une base tournante sont répandues partout et sont à participation libre. De nombreuses associations villageoises reposent sur des liens de parenté durables et ne concernent que la coopération dans le travail agricole ou dans la vie rituelle. D'autres associations sont des structures de gouvernance locale de type municipal, mais leur compétence ne couvre pas les questions de partage de ressources financières ou de revenu.

Dans les programmes de production de coton dont les conditions sont analogues dans la plupart des pays aux régions de savane, le système de responsabilité conjointe imposé aux producteurs par les services de vulgarisation pour leur permettre d'acheter des intrants à crédit crée universellement des problèmes. Certains membres de ces groupements villageois abusent de la confiance des autres membres et la nécessité de couvrir le défaut de paiement de ces individus décourage les producteurs les plus ambitieux. Au Burkina Faso, certains producteurs ont abandonné la production de coton pour cette raison. Dans la région de Parakou, au Bénin, il a été dit aux chercheurs que cette raison, et non pas des prix plus

attrayants, était la cause principale de la vente illégale de coton à des acheteurs nigériens, au lieu de se conformer au contrat et de le vendre à l'organisme de vulgarisation de la culture du coton. Dans bien des endroits de l'Afrique occidentale, tant en milieu rural qu'en milieu urbain, le budget d'une personne ou d'une famille est planifié avec un individualisme qui ne reconnaît pas le régime de la communauté, même entre époux.

Gouvernement local et central

Les pays qui composent les anciennes colonies françaises de l'Afrique de l'ouest ont une forme d'administration double qui traduit les méthodes de gouvernement traditionnelles de certains pays européens. Les unités administratives ont pour autorité suprême un préfet ou un sous-préfet nommé par le gouvernement. La majorité de ces représentants du gouvernement sont des hommes. Le préfet ou sous-préfet est le représentant du gouvernement central et il est donc le chef de toutes les forces de sécurité de la province, département ou district. En outre, ils sont le point de contact pour toutes les communications—la transmission des ordres ainsi que la supervision—entre les ministères et les institutions d'Etat qui dépendent de ces ministères (telles les écoles, les hôpitaux et les services de vulgarisation). Le préfet ou sous-préfet est la personnalité centrale de la vie publique d'un lieu et il donne un caractère de centralisation fort marqué aux gouvernements des pays ouest-africains.

En dessous de cette structure, se situe, dans la plupart des endroits, le gouvernement local, dont le chef est un maire élu par la population locale. Suite aux troubles politiques qui ont eu lieu dans certains pays, les élections des maires et des gouvernements locaux ont été suspendus pendant bien des années, mais les structures locales n'ont pas été abolies. Lorsque cette suspension a eu lieu, des responsables nommés par le gouvernement ont assumé temporairement ces fonctions. Il existe une structure fiscale locale qui alimente les caisses de ces administrations locales, même si la distinction entre ces caisses et le budget central se soit parfois estompée dans les périodes de suspension des élections du gouvernement local. Par exemple, la patente, impôt commercial versé par les commerçants (dans bien des cas, le seul impôt que les commerçants paient), est perçue pour couvrir les dépenses du gouvernement local, alors que l'impôt proportionnel sur le revenu et les prélèvements sur les salaires vont alimenter le budget national du gouvernement central. Cette distinction est importante étant donné que l'emploi ou le non-emploi des recettes fiscales locales pour le développement des infrastructures, tel que l'apport d'améliorations aux marchés, sont liés à la formation et à l'affectation des recettes fiscales du gouvernement local. Avec le retour à la stabilité politique dans de nombreux pays et le retour aux activités parlementaires normales, on devrait s'attendre à ce que les structures gouvernementales locales acquièrent à nouveau l'importance qu'elles avaient auparavant et que les Chambres de commerce et autres associations commerciales soient en mesure d'exercer leur influence sur leurs décisions.

Les représentants du gouvernement central que les chercheurs ont rencontrés au cours de leurs travaux sur le terrain ont exprimé en général des sentiments de bienveillance à l'égard du commerce. Cette attitude est compréhensible étant donné que le commerce pénètre les pores de la vie socio-économique sur une grande partie de l'Afrique occidentale. La plupart des représentants, du préfet en haut de l'échelle à l'humble garçon de courses en bas de l'échelle, ont une femme, des soeurs et une mère qui sont engagées dans quelque forme

d'activité commerciale. En réalité, bon nombre de fonctionnaires du sexe féminin participent aussi à des activités commerciales de leur bureau en attribuant à certains tiroirs des dossiers spécifiques. Parfois des femmes mariées à des représentants du gouvernement sont parmi les commerçantes les plus importantes d'une localité provinciale. Cette situation peut créer des conflits d'intérêt et des prétextes pour un traitement de faveur, mais elle crée aussi une prédisposition qui est plus favorable au commerce en général que ce n'est le cas dans d'autres régions du monde.

CONTRAINTES

Il existe deux grandes catégories de contraintes auxquelles se heurtent les femmes pratiquant le commerce transfrontalier. L'une concerne les contraintes socio-économiques qui pèsent sur les commerçantes transfrontalières. L'autre concerne les contraintes abordées dans l'Objectif Stratégique 1 (SO1) du Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest : l'intégration économique régionale en Afrique occidentale est améliorée en portant appui aux institutions des secteurs public et privé. Les domaines de priorité⁷ abordés par le SO1 comprennent :

- La suppression des barrières et obstacles au commerce, et
- La suppression des politiques commerciales restrictives.

Les contraintes identifiées par les commerçantes transfrontalières et autres personnes dans le cadre de cette étude peuvent être regroupées dans ces deux domaines prioritaires et font valoir l'importance essentielle de la poursuite par le WARP de l'étude de ces domaines prioritaires. Le premier domaine prioritaire est examiné dans le contexte des barrières et autres obstacles auxquels se heurtent directement les commerçantes transfrontalières et qu'elles ont mentionnés aux chercheurs (approche de niveau micro-économique). Le deuxième domaine prioritaire est examiné dans le cadre de la conception et de l'exécution des politiques commerciales (approche de niveau macro-économique).

Contraintes socio-économiques

La majorité des commerçantes transfrontalières de l'Afrique occidentale, tout comme les femmes des autres régions du monde, doivent assumer la triple responsabilité de prendre soin de leurs enfants, s'occuper de leur maison et mener une activité rémunératrice. Du fait de leur manque de formation en gestion commerciale et de leur difficulté d'accès aux informations en matière de prix et d'offre/demande sur d'autres marchés, les femmes pratiquant le commerce transfrontalier comptent le plus souvent sur d'autres commerçantes pour leur apporter un appui socio-économique et leur fournir des informations. Les commerçantes obtiennent du crédit de leur mari pour assurer leurs activités commerciales, et des hommes se rendant à Lomé pour acheter des voitures d'occasion assurent le transport des marchandises achetées par des commerçantes à Lomé. Aussi, des hommes travaillant comme

⁷ Un autre domaine prioritaire est l'amélioration des systèmes d'énergie peu efficaces et peu fiables. Ce domaine prioritaire n'est pas abordé dans ces travaux de recherche.

agents de douane peuvent faciliter les activités de commerce transfrontalier de leur femme. Il ne semble pas, toutefois, y avoir de règle générale dans cet appui homme-femme. Les informations fournies aux chercheurs sur les dépenses encourues par ces femmes ne s'écartent pas des résultats d'autres recherches sur les gains d'entreprise des femmes ; les femmes maintiennent des comptes séparés et dépensent leurs revenus pour leurs enfants, leur ménage et leur activité (Barnes, Morris, Gaile 1998).

Lorsqu'il a été demandé aux femmes comment elles dépenseraient leur argent si elles gagnaient à la loterie, elles ont en général répondu qu'elles achèteraient une parcelle de terre ou qu'elles développeraient leur entreprise commerciale en achetant un entrepôt, un local de vente permanent, ou des lignes de produits supplémentaires. Une plainte fréquemment exprimée par les commerçantes transfrontalières était leur manque d'accès à des fonds de roulement, quand les questions de crédit et de trésorerie étaient abordées. L'absence de services financiers à l'intention des femmes pratiquant le commerce transfrontalier est examinée plus en détail à la section qui suit.

Les femmes musulmanes des unions polygames ont mentionné la flexibilité accrue du temps qu'elles passaient à leurs activités commerciales lorsque ce n'était pas leur soir d'assurer le repas de leur mari. Les femmes ont aussi mentionné le fait qu'elles pouvaient compter sur des membres de la famille pour s'occuper des enfants et tenir l'étal les jours de marché si elles devaient voyager pour acheter des biens de consommation.

Traditionnellement, les commerçantes de l'Afrique occidentale n'ont pas reçu autant d'instruction scolaire que leurs homologues du sexe masculin. Dans les bourgs du littoral sud, dans les familles exerçant le commerce depuis plusieurs générations, les filles n'accomplissent pas autant d'années de scolarité que les garçons (Cordonnier 1987). Un grand nombre de négociants du sexe masculin de la génération précédente ne sont toutefois pas forcément plus instruits que leur femme ou leur mère. (S'ils ont reçu un enseignement islamique, il arrive néanmoins qu'ils ne puissent pas lire une page écrite en français.) L'image de l'insuffisance d'enseignement scolaire est une tendance que les commerçantes aiment parfois faire valoir consciemment pour contourner les efforts de perception des taxes par le gouvernement.

Les femmes peuvent engager des hommes qui ont reçu une instruction pour remplir des formulaires ou rédiger la correspondance. Une femme engagée dans l'activité d'import/export au Burkina Faso avait recruté un professeur d'anglais à l'université pour rédiger sa correspondance avec l'étranger.

Il est difficile d'évaluer les aptitudes des femmes à lire, écrire et compter en raison du contexte public dans lequel bon nombre des interviews ont été menées. Les femmes assurant le commerce en gros de l'huile de palme et du poisson fumé avaient des carnets où elles inscrivaient les informations sur l'expédition des marchandises et elles semblaient être en mesure de lire et d'interpréter les factures que les transitaires leur remettaient sur le marché.

Les femmes grossistes et beaucoup de femmes grossistes/détaillantes semblaient être capables à la fois de lire et de compter. Les détaillantes, se livraient en général à des activités de moindre ampleur et plus locales, semblaient être moins en mesure de lire et de compter.

Barrières au commerce

Cinq barrières au commerce ont été identifiées par les femmes grossistes et par les femmes grossistes/détaillantes engagées dans le commerce transfrontalier. D'autres participants aux échanges régionaux (par exemple les transporteurs et transitaires) ont souvent souligné ces obstacles. Ces barrières sont énumérées ci-après par ordre d'importance :

- Transports insuffisants;
- Droits et procédures de douane et autres;
- Absence de services financiers;
- Sécurité médiocre; et
- Informations limitées sur les marchés régionaux et internationaux.

Transports insuffisants

Les commerçantes transfrontalières utilisent deux formes principales de transport pour leurs marchandises : transport privé et transport public. Le transport privé est assuré par des charrettes à traction animale (par exemple un âne ou un cheval), des voitures, de petits camions/camionnettes et de gros camions (10-30 tonnes). Le volume de marchandise et la distance à parcourir semblent déterminer le type de transport privé désiré. Le transport public est assuré par les autocars et les trains, les femmes occupant 70 pour cent de ces deux modes de transport.⁸ Les commerçantes se sont plaintes de l'insuffisance de fréquence des autocars pour se rendre dans des centres urbains régionaux comme Lagos, au Nigeria, et Lomé, au Togo, et des annulations et des changements d'horaire fréquents.⁹ Les chauffeurs d'autocar peuvent prendre des dispositions pour qu'un camion accompagne l'autocar si le volume des biens de consommation achetés dépasse la capacité de l'autocar.

La ligne ferroviaire principale considérée dans cette étude est la voie ferrée Bamako-Dakar. Deux trains desservent cet itinéraire—un train malien et un train sénégalais—faisant chacun un voyage par semaine. En moyenne, 800 passagers prennent le train (suivant le nombre de wagons de première et de deuxième classes). La plainte la plus courante formulée par les commerçantes qui prenaient le train était la détérioration des rails, ce qui entraînait des retards fréquents et même des accidents où tous les passagers et marchandises devaient être

⁸ En Afrique occidentale, les autocars peuvent être détenus par des particuliers ou par des compagnies d'Etat. Les commerçantes interviewées dans cette étude ont indiqué qu'elles voyageaient dans des autocars appartenant à l'Etat. Les trains appartiennent à l'Etat.

⁹ Cette observation est également vraie des horaires de vols régionaux, les avions étant connus pour s'envoler plus tôt au plus tard qu'à l'heure prévue, ou les vols étant tous annulés, laissant les voyageurs bloqués à l'aéroport pendant deux jours ou plus.

débarqués. Le voyage Bamako-Dakar prenait habituellement une journée, mais il prend maintenant deux jours en raison de ces retards.

Le problème majeur en matière de transport auquel se heurtent les femmes pratiquant le commerce transfrontalier est le manque de moyens de transport. Ce problème a été exprimé par des commerçantes transfrontalières dans tous les pays où l'équipe de chercheurs s'est rendue. Des particuliers ainsi que des associations (comme les associations de gari au Bénin) se sont plaints à la fois de l'absence de véhicules pour transporter les marchandises entre les marchés locaux et régionaux et du manque de véhicules de transport d'une capacité suffisante pour de grosses cargaisons (par exemple, les camions de 10 tonnes étaient disponibles, mais pas les camions de 30 tonnes). Il était courant d'entendre des femmes déclarer qu'elles pouvaient charger cinq petits

Les femmes et les hommes utilisent les transports à la fois publics et privés pour se rendre aux marchés régionaux et revenir avec la marchandise achetée. Au Mali, des femmes et des hommes se rendent en autocar à Lomé, au Togo, où les femmes achètent des étoffes et d'autres biens de consommation et les hommes des voitures d'occasion. Les hommes retournent au Mali en conduisant les véhicules, transportant les achats des femmes à l'intérieur et sur le toit du véhicule. Les femmes donnent de l'argent aux hommes pour couvrir les droits de douane et autres pour couvrir leurs achats. Les femmes retournent au Mali en autocar.

camions ou camionnettes d'huile de palme ou de gari chaque jour de marché si seulement les moyens de transport étaient à leur disposition. Les commerçants régionaux qui prennent part au commerce transfrontalier de pétrole, de riz, d'huile de palme et autres marchandises qui sont transportés en grandes quantités ou ont une valeur élevée et utilisent plusieurs camions par expédition, doivent souvent s'organiser en convois. Un agent de douane accompagne alors le convoi du port à sa destination finale. Les commerçantes qui prennent part au commerce de ces types de produits déclarent qu'il peut prendre des semaines pour organiser un tel convoi et prendre les dispositions nécessaires pour qu'un agent de douane accompagne le convoi. Habituellement, ces commerçantes négocient l'importation et le transport de ces marchandises en s'adressant à un transitaire, qui les avertit alors quand les marchandises arrivent à leur destination finale.

Les femmes commerçantes, même si elles ont recours aux services d'un transitaire, peuvent aussi accompagner leurs marchandises. Cette situation est caractéristique des femmes qui vendent du poisson fumé. Le long des points de passage de la frontière entre le Mali et le Burkina Faso, les femmes qui voyagent avec leur poisson fumé (assises sur le toit des poids lourds à 18 roues, d'une capacité de 30 tonnes, de Mopti, au Mali, pour se rendre au Burkina Faso sont appelées "Mamans Ninjas". Des commerçantes (deux à quatre) de poisson fumé au marché de Diaobe ont mentionné qu'elles pouvaient charger chaque semaine un camion de 20 tonnes de poisson fumé acheté à ce marché pour aller le vendre à travers toute la Guinée en s'appuyant sur des renseignements informels fournis par d'autres commerçantes sur l'insuffisance de poisson sur les marchés. Ces femmes ont dit que les services d'un transitaire étaient indispensables pour obtenir un camion et pour le paiement des droits de douane et autres encourus pendant le transport du poisson.

A Cotonou, au Bénin, les femmes commerçantes sont actives dans l'arrangement des transports entre les régions de l'intérieur et la capitale. Les commerçantes qui apportent des

produits agricoles, comme le gari, pour les vendre à Cotonou et y acheter des biens de consommation (produits de beauté, produits ménagers et étoffes), ont plus de chance de trouver un moyen de transport à leur disposition que les commerçantes qui restent à l'intérieur du pays pour vendre leurs produits sur les divers marchés locaux ou frontaliers du Bénin, du Nigeria et du Niger. A l'échelle régionale, les grossistes des produits importés sont dans une situation stratégique qui leur permet de contrôler les détaillants plus étroitement que les grossistes des cultures vivrières locales en leur fournissant des moyens de transport, du crédit et l'occasion d'acheter des produits importés.

Les problèmes de transport rencontrés par les femmes pratiquant le commerce transfrontalier ne sont pas indépendants de l'ampleur des activités. Les femmes qui sont engagées dans des activités commerciales de grand volume et fort lucratives ont moins de difficulté à se procurer un moyen de transport que les femmes qui font le commerce de plus petites quantités. Les femmes qui possèdent de petits camions ou camionnettes utilitaires prétendent qu'elles ne peuvent pas aider d'autres commerçantes en raison des difficultés associées à l'obtention de l'autorisation d'un locataire qui leur permettrait de transporter des marchandises autres que les leurs.

Droits de douane et autres paiements et procédures

Outre les postes frontaliers officiels, des barrières routières multiples dans un même pays où des agents de la douane/police/gendarmerie demandent au commerçant de verser un paiement pour poursuivre sa route persistent en Afrique de l'Ouest. Ce paiement est normalement calculé d'après la valeur ou le volume des marchandises, mais c'est un droit fixe allant de 1,50 à 7,00 dollars. Le paiement de ces droits est une pratique si acceptée que les femmes exerçant le commerce transfrontalier au Bénin, au Sénégal et au Mali souvent ne considèrent pas ces paiements comme un problème ; au contraire, ces paiements sont considérés comme faisant "normalement" partie des activités commerciales. Dans une étude récente effectuée au Ghana qui enquêtait sur les hommes et femmes pratiquant le commerce transfrontalier, plus de la moitié des interviewés ont signalé qu'ils perdaient huit jours ou plus de rémunération mensuelle par suite des fréquentes barrières routières de la douane/police/gendarmerie (Morris et Dadson 2000). Dans la présente étude, les chercheurs ont constaté que, dans certains pays d'Afrique (comme la Côte d'Ivoire), le nombre de barrières routières avait en réalité augmenté au cours de l'an dernier.¹⁰

Bien que de nombreuses commerçantes aient entendu parler de la CEDEAO et de l'UEMOA, elles ne sont pas au courant des changements récents intervenus dans les droits et procédures de douane.¹¹ Même lorsque les commerçantes comprennent bien le système des droits de douane (par exemple aucun droit de douane ne devrait être payé sur des marchandises accompagnées des documents appropriés qui sont en transit dans un pays), elles n'ont souvent aucun autre recours que de payer les droits exigés. Les femmes se plaignent des

¹⁰ Le nombre accru de barrières routières non officielles en Côte d'Ivoire résulte du coup d'Etat militaire du 24 décembre 1999 et de l'instabilité politique s'en est suivi dans ce pays.

¹¹ Les commerçantes ont exprimé un avis favorable quant à l'utilisation du passeport CEDEAO, disant qu'il facilitait les voyages transfrontaliers.

longues attentes d'inspection au Burkina Faso, qui les obligent à passer la nuit sur place avant de pouvoir continuer leur voyage le jour suivant. Les commerçantes semblent être troublées par les ramifications des tarifs douaniers extérieurs courant adoptés par les pays francophones au début de l'année 2000 et l'élimination de nombreux droits de douane sur les marchandises produites à l'intérieur de la région (tel que le poisson). Les femmes pratiquant le commerce transfrontalier ont expliqué aux chercheurs qu'elles devaient payer des droits parce qu'elles traversaient une frontière internationale, même si les droits de douane sur les marchandises qu'elles transportaient (tels que les produits de beauté ou étoffe importés) avaient déjà été payés par ceux qui avaient à l'origine importé ces produits.

Pour certains produits, les agents de douane les laissent entrer officieusement sans exiger le paiement des droits. Le kérosène et l'essence transportés en petites quantités (par exemple dans des bidons en plastique de 50 litres portés à bicyclette) rentrent dans cette catégorie de même que les produits de toutes sortes portés sur la tête. Les chercheurs ont même observé des sacs de riz qui étaient déchargés d'un camion porte-conteneurs et transportés sur la tête à la frontière entre le Bénin et le Nigeria, contournant ainsi le poste de frontière officiel très visible à seulement quelques mètres de distance.

Absence de services financiers

Dans toute la région de l'Afrique occidentale, les commerçantes se sont traditionnellement plaintes de l'absence de services financiers offerts par des établissements financiers institutionnalisés (comme les banques commerciales) et semi-institutionnalisés (comme les caisses d'épargne et de crédit) (Meyer et Morris 1993 ; Calavan 1995 ; McCorkle, Stathacos, Maxwell 1995 ; Morris et autres. 1996). Quand les établissements financiers existent, ils n'offrent fréquemment que des comptes d'épargne et courants aux petites et moyennes entreprises (qui caractérisent le type d'entreprise de la majorité des femmes commerçantes). Le crédit à court et à moyen terme n'est pas disponible. Les commerçantes ayant des comptes courants définissent par euphémisme le crédit à court terme comme l'emploi d'un découvert sur ces comptes. Les commerçantes se plaignent qu'elles se heurtent à un obstacle supplémentaire dans l'obtention d'une source de crédit commercial étant donné que le nantissement exigé par de nombreux établissements financiers est la propriété immobilière, qui est souvent au nom du mari ou du père. Parmi les femmes commerçantes interviewées, seule une minorité a recours au crédit non institutionnalisé, mais les associations d'épargne et de crédit sur une base tournante qui offrent ce type d'arrangement n'offrent généralement que de petites sommes et exigent des remboursements fréquents adaptés aux activités d'achat et de vente simples effectuées en quelques jours ou quelques semaines.

En dehors des capitales et des grandes zones urbaines, il n'existe pratiquement pas d'établissements financiers. Les commerçantes sont donc obligées de transporter de grosses sommes d'argent pendant leurs activités commerciales. L'équipe de recherche s'est entretenue à Save, au Bénin (chef-lieu de département dans le centre du Bénin) avec des femmes pratiquant le commerce transfrontalier qui avaient accès à des fonds de roulement de plus de 50.000 dollars et qui ne disposaient pas d'établissement financier dans cette ville. L'absence d'établissement financier signifie aussi qu'il est plus difficile pour les

commerçantes de disposer de services financiers de base, comme les comptes épargne et courants.

Divers accords de crédit existent entre les trois catégories de commerçantes transfrontalières (détaillantes, grossistes/détaillantes et grossistes). Une grossiste/détaillante peut accorder à une détaillante sérieuse une ouverture de crédit permanente avec un calendrier de remboursement et de réapprovisionnement renouvelable. Les chercheurs ont entendu des récits contradictoires dans différents lieux sur l'octroi de crédits plus importants au cours des dernières années par rapport aux pratiques commerciales actuelles. Le paradoxe est qu'un marché léthargique porte une grossiste/détaillante hésitante à accorder du crédit dans des cas où elle ne l'aurait pas fait avant, précisément au moment où le risque de ne pas être remboursée est plus grand. De nombreux propriétaires de boutique continuent de recevoir un crédit limité de leurs propres fournisseurs. Confirmant les observations d'études précédentes sur les programmes de crédit à l'intention des femmes (Barnes, Morris, Gaile 1998 ; Meyer et Morris 1993), de nombreuses grossistes/détaillantes rencontrées pendant ces travaux de recherche essaient d'éviter d'accorder du crédit pour les raisons habituelles de pénurie de capitaux et de risque de non-remboursement.

Les femmes grossistes offrent fréquemment du crédit à court terme aux détaillantes ou grossistes/détaillantes qu'elles connaissent bien et sur qui elles peuvent compter pour obtenir le remboursement dans les 30 jours. Des rabais sont accordés si les détaillantes paient les grossistes au comptant. Ces transactions s'appuient toutes sur la connaissance que la commerçante en gros a personnellement de sa cliente. Si la cliente refuse de payer à la fin de la période convenue, la commerçante en gros n'a pas de recours légal du fait de l'inefficacité des lois commerciales. Plusieurs femmes grossistes ont mentionné qu'elles n'accordaient plus de crédit, même ce type de crédit à court terme en raison du non-remboursement des détaillantes. De plus, certains transporteurs accordent du crédit à court terme aux commerçantes (grossistes/détaillantes et/ou grossistes) dont ils transportent les marchandises, en attendant le paiement du transport jusqu'à l'arrivée à destination ou jusqu'à ce qu'une partie des marchandises soient vendues.

Par contre, les achats des commerçantes de la région de la savane dans des villes lointaines et anonymes, comme Lagos, Cotonou et Abidjan, sont presque toujours effectués au comptant. Le crédit est disponible dans certaines villes grâce à des programmes de micro-crédit. En général, les commerçantes transfrontalières interviewées dans le cadre de cette étude ont manifesté une préférence évidente pour le "crédit sur la marchandise en dépôt" accordé par le fournisseur sous forme de marchandise non réglée, qui pourra être payée sur plusieurs jours ou semaines à mesure que les produits seront écoulés. Les prêts d'argent avec un intérêt fournis par un établissement financier ou un intermédiaire financier (comme les programmes de

Une femme grossiste de Guinée apporte 35-40 tonneaux (200 litres chacun) d'huile de palme par semaine au marché de Diaobe (situé à la frontière entre le Sénégal et la Guinée-Bissau) pour les vendre à des détaillantes. La valeur de sa cargaison est supérieure à 6.500 dollars et ses frais de transport et de douane versés au transitaire reviennent en moyenne à 20 dollars par tonneau. Toutes les transactions associées à la vente de l'huile de palme et tous les frais versés au transitaire sont réglés comptant. Des paiements comptants d'une ampleur analogue ont été observés par les chercheurs avec d'autres femmes qui vendaient de l'huile de palme et du poisson séché.

micro-crédit parrainés par les ONG) sont moins préférés en raison de la réticence des commerçantes à s'endetter.

Une stratégie de distribution intéressante comportant une certaine forme de crédit semble être une variante de l'accord traditionnel propriétaire/hôte connu dans toute l'Afrique occidentale (Meillassoux 1971). Une femme grossiste ambulante du Mali qui transporte des marchandises de Cotonou à Lomé développe une sorte de rapport d'affaires avec d'autres femmes habitant dans différentes villes maliennes (Sikasso, Kutiala, San et Segou). Ces partenaires lui assurent le logement et les repas quand elle arrive dans leur ville avec ses articles. La femme hôte a en général son domaine d'activité, mais elle sert aussi d'agent de vente pour son invitée/partenaire pendant que cette dernière est en ville, stocke ses marchandises après son départ, les vend pendant son absence et perçoit les créances impayées. L'hôtesse est rémunérée pour ces services sous la forme d'une commission, bien que la nature exacte du contrat ne soit pas très explicite.

Sécurité médiocre

Les problèmes de sécurité des commerçantes transfrontalières sont liés à l'absence de services financiers et au sentiment de vulnérabilité qu'elles ressentent à l'égard des marchandises qu'elles transportent et pour elles-mêmes. En raison de l'absence de services bancaires à leur disposition, les femmes se trouvent dans l'obligation de porter sur elles de grosses sommes d'argent (traditionnellement caché dans des bourses qu'elles portent autour de la taille) chaque fois qu'elles voyagent pour acheter et vendre des marchandises. Dans toute la région, les femmes se plaignent de la fréquence accrue des vols de marchandises et d'argent lorsqu'elles se rendent à divers marchés. Les vols accrus ont été signalés par des femmes qui voyageaient en train sur la ligne Dakar-Bamako ainsi que par route pour se rendre à des centres commerciaux. Pendant la saison des pluies, les femmes doivent souvent circuler à pied ou rester pour la nuit en raison de l'état des routes, ce qui augmente le risque de vol.

Bien que toutes les commerçantes fassent normalement des paiements non officiels aux barrières routières de la douane/police/gendarmerie, les femmes ont mentionné que leur personne était plus vulnérable à ces barrières. En outre, les femmes se sont plaintes du manque de présence policière efficace aux gares ferroviaires et dans les wagons, entraînant des vols et des attaques physiques plus nombreux. Plusieurs commerçantes ont mentionné que leur décision de voyager avec d'autres commerçants (hommes et femmes) pour aller à Lomé, au Togo, ou à Lagos, au Nigeria, était en partie liée au problème de sécurité. D'autres commerçantes ont déclaré que la raison principale pour laquelle elles ne se rendaient plus dans les marchés portuaires comme Lomé ou Lagos était le harcèlement plus marqué dont elles étaient victimes dans ces villes, ou quand elles s'y rendaient ou en revenaient.

Informations limitées sur les marchés régionaux et internationaux

Il a été demandé aux commerçantes transfrontalières où et comment elles obtenaient des informations sur les marchandises disponibles à l'échelle régionale et leurs prix. La majorité

d'entre elles ont répondu qu'elles obtenaient ce type d'informations d'autres commerçantes ou en se rendant elles-mêmes directement aux marchés régionaux. En comptant fermement sur les observations d'autres commerçantes, les femmes avaient tendance à se concentrer sur le commerce de produits qui étaient déjà vendus par d'autres commerçantes. Cette concentration aboutissait, à une longue à la saturation de certains marchés, tels que les articles de cuisine et les produits de beauté importés.

Lorsqu'elles ont été interrogées sur les autres sources fiables d'information commerciale (à part les autres commerçantes), les femmes ont indiqué qu'elles n'en connaissaient pas. Au Ghana, des commerçantes vivant dans la zone d'Accra ont déclaré qu'elles pouvaient obtenir des informations sur les exportations de l'étranger auprès du Conseil d'exportation et de promotion du Ghana, mais qu'elles avaient peu d'informations disponibles sur les marchés régionaux. Les Etats-Unis ont été mentionnés par plusieurs commerçantes achetant à Dubaï comme leur prochain objectif de voyage, bien que leur connaissance des prix et des produits compétitifs sur le marché des Etats-Unis soit limitée.

Politiques commerciales restrictives

Les chercheurs ont identifié trois problèmes principaux de politique commerciale qui entravent la circulation transfrontalière des marchandises dans la région de l'Afrique de l'ouest. Ces problèmes sont les suivants :

- L'absence d'un système bancaire commercial;
- L'exécution des procédures et politiques commerciales de la CEDEAO et de l'UEMOA ;
et
- La détérioration de l'infrastructure des transports publics.

Absence d'un système bancaire commercial

En Afrique occidentale, le système bancaire commercial est toujours insuffisamment développé et peu efficace dans ses opérations. En dehors des centres urbains, les services financiers pour les entreprises, quelle que soit leur taille, sont rares. Pour les femmes pratiquant le commerce transfrontalier, dont la majorité possède une petite ou micro-entreprise, les services financiers sont pratiquement inexistantes.

Les dépôts locaux ou les transferts d'argent prennent fréquemment des semaines ou des mois avant que les comptes corrects soient crédités. Du fait de l'absence d'un système efficace de paiement interbancaire, les commerçantes transfrontalières doivent porter sur elles de grosses sommes d'argent et le mouvement des marchandises et des services est entravé dans toute la région.

L'Association des banquiers ouest-africains a notamment pour objectif d'établir des liaisons électroniques entre toutes les banques de l'Afrique occidentale afin de faciliter le transfert de fonds entre correspondants bancaires. A l'heure actuelle, la majorité des transferts d'argent

entre les banques de la région doivent passer par l'Europe ou les Etats-Unis et les comptes ne sont crédités que des mois plus tard. L'absence de standardisation des procédures et réglementations bancaires de la région aggrave aussi les transferts interbancaires.

Dans leur étude sur le commerce transfrontalier, Morris et Dadson (2000) ont rapporté que plusieurs femmes ghanéennes pratiquant le commerce transfrontalier leur avaient dit qu'elles avaient cessé de vendre du sel au Burkina Faso en raison de l'inefficacité des transferts de paiement interbancaires. Dans certains cas, les paiements par transfert prenaient plus d'un an avant que le montant correct soit crédité.

Les commerçantes transfrontalières participant à des échanges commerciaux en dehors de la région éprouvaient une frustration de plus en plus marquée dans leurs efforts pour se procurer des devises auprès des banques commerciales. Dans les pays francophones, s'il était possible de se procurer des francs français dans les banques après avoir payé la commission (qui est inversement proportionnelle au montant demandé), il était plus difficile de se procurer des dollars EU. Au Ghana et au Nigeria, l'obtention auprès de banques de dollars EU ou d'autres devises fortes était de plus en plus difficile pour les petites et moyennes entreprises. Ces entreprises devaient adresser à leur établissement financier des demandes de devises plusieurs mois à l'avance, et même dans ce cas elles n'avaient pas la garantie de les obtenir.

La dépréciation continue du cedi ghanéen par rapport au dollar EU (2500C pour 1 \$EU en juillet 1999 contre 6000C pour 1\$EU en juillet 2000) et au franc CFA (5500C pour 100 CFA en juillet 1999 contre 9000C pour 100 CFA en juillet 2000) a affecté le commerce du Ghana à l'échelle à la fois régionale et internationale. La dépréciation du cedi, assortie d'une inflation de 30 pour cent, a entraîné des protestations des commerçants d'Accra, augmenté les prix des produits importés et rendu les achats d'articles francophones au Ghana relativement plus coûteux.

Un article récent paru dans le journal nigérian *Daily Champion* (11 juillet 2000) citait des propos du président nigérian de l'Association des banquiers ouest-africains (M. Segun Aina) où il disait que l'absence de système efficace de paiement interbancaire est le problème majeur qui militait contre le développement réel des échanges et du commerce en Afrique de l'ouest. M. Aina avait exprimé ces propos à l'atelier national du Système de paiement interbancaire ouest-africain, organisé par l'Association des banquiers ouest-africains.

Un fabricant d'ustensiles de cuisine à Accra, au Ghana, a déclaré aux chercheurs qu'il augmentait ses prix aux commerçants du Burkina Faso, du Togo et du Bénin parce que les prix des intrants importés avaient été majorés de 25 pour cent cette semaine-là. Les augmentations de prix des intrants, assorties d'un taux d'inflation de 30 pour cent, neutralisaient dans une certaine mesure l'avantage du taux de change qui incitait les commerçants francophones à acheter des produits ghanéens.

Exécution des procédures et politiques commerciales de la CEDEAO et de l'UEMOA

Les buts de la CEDEAO et de l'UEMOA peuvent être récapitulés comme suit : (1) libre-échange des produits agricoles frais régionaux ; (2) traitement préférentiel pour les biens manufacturés de la région, et (3) standardisation des documents et procédures (Réseau

d'entreprises de l'Afrique occidentale 1995 et 1996).¹² Pour atteindre ces buts, les procédures d'échanges régionaux doivent être simplifiées et la complexité des réglementations et tarifs douaniers doit être réduite. Pour la majorité, les pays de la région, en particulier ceux de la zone franc CFA, ont adopté des réformes afin que leurs systèmes de tarifs douaniers extérieurs soient structurés de manière analogue et reposent sur des principes analogues. Un exemple de cette harmonisation est l'adoption par les membres de l'UEMOA du tarif extérieur commun de 12 pour cent en moyenne qui est entré en vigueur en janvier 2000. Malgré ces tentatives d'harmonisation, il existe toujours un large éventail de tarifs douaniers au sein de la région, voire pour les mêmes produits (tels que les étoffes en coton). La persistance de mesures de douane idiosyncrétiques spécifiques à un pays particulier (par exemple la définition des montres comme articles de bijouterie de luxe par les douanes du Ghana) illustre le fait que les réglementations régionales définies par des institutions régionales ne sont pas mis en oeuvre au niveau national. Bien que les procédures de traitement préférentiel établies par l'UEMOA pour certaines marchandises produites à l'intérieur de la région aient été adoptées en principe par les pays de la CEDEAO et de l'UEMOA, dans la pratique les produits originaires de la région sont toujours soumis aux droits de douane (par exemple le poisson séché).

Il est intéressant de noter que la standardisation des procédures et droits de douane pourraient aussi avoir une incidence *négative*¹⁰ sur les femmes. A l'heure actuelle, certaines commerçantes transfrontalières ne sont pas soumises au paiement des taxes droits ou aux inspections en raison de l'opinion stéréotypée de certains agents de douane du sexe masculin qui pensent que les femmes ne sont pas engagées dans des activités commerciales d'une ampleur ou d'une valeur qui méritent une investigation quelconque. Aussi, le personnel de douane masculin suppose peut-être que les femmes ne tiennent pas de comptes précis et ne demandent donc pas de montrer des factures aux postes frontaliers.

D'après les politiques commerciales régionales de la CEDEAO et de l'UEMOA, toutes les taxes sont ad valorem, les barrières non tarifaires ont été abolies et les tarifs de douane officiels sont appliqués dans tous les cas. L'absence de mise en oeuvre de ces politiques illustre l'écart qui persiste entre la rhétorique régionale et les efforts de réforme au niveau national.¹⁴ Les procédures appliquées aux postes frontière officiels n'ont pas été standardisées dans les pays de l'UEMOA et les droits fixés ne sont pas uniformes. Les commerçants transfrontaliers paient des droits et commissions qui ne semblent pas avoir de rapport avec le type, la valeur ou le volume du produit qu'ils font passer à la frontière. Bon nombre de commerçantes transfrontalières versent aux transitaires une commission qui sert à couvrir le transport et les droits à payer au poste frontière ainsi que d'autres commissions

¹² Le but ultime de l'UEMOA est l'intégration à la CEDEAO, créant ainsi un marché régional ouest-africain et une devise commune entre les quinze pays membres.

¹³ Un mémorandum du Conseil exécutif du Fonds monétaire international, en date de juillet 2000, exprime une préoccupation similaire en déclarant que la création d'un seul marché ouest-africain nécessiterait, pour être efficace, l'"élimination des surtaxes spéciales à l'importation, la réduction des exemptions de droit et l'élimination des obstacles non tarifaires au libre mouvement des biens et facteurs".

¹⁴ Un mémorandum du Conseil exécutif du Fonds monétaire international, en date de juillet 2000, exprime une préoccupation similaire en déclarant que la création d'un seul marché ouest-africain nécessiterait, pour être efficace, l'"élimination des surtaxes spéciales à l'importation, la réduction des exemptions de droit et l'élimination des obstacles non tarifaires au libre mouvement des biens et facteurs".

fixées aux nombreuses barrières routières rencontrées le long du chemin. Les commerçantes ne sont pas sûres de la manière dont la commission du transitaire est calculée et elles ne possèdent pas d'information sur la valeur des droits spécifiques qui seront (pourront) être prélevés aux postes frontière officiels. Les commerçantes de même que les transitaires ne semblent pas être au courant de l'exemption des droits de douane et de régie sur les marchandises qui sont produites au sein des pays membres de l'UEMOA.

Les barrières routières ou inspections par la douane/police/gendarmerie continuent d'exister dans la région. Les commerçantes transfrontalières, les transitaires et les transporteurs citent la police et la gendarmerie comme étant les deux groupes qui tendent le plus à installer ces barrières routières "dans la brousse". Les agents de douane ont indiqué aux chercheurs que souvent la police et la gendarmerie "confondaient" leurs rôles et se comportaient de fait comme des agents de la douane. L'origine de ces barrières routières est à la fois historique et politique. L'administration coloniale avait commencé à établir des barrières routières à l'entrée et à la sortie des villes et des bourgs comme mesure de contrôle pour suivre le mouvement des marchandises et des personnes. Les gouvernements nationaux ont continué cette pratique et en ont ajouté de nouvelles pour prélever des recettes pour le gouvernement.

L'absence de formation professionnelle des agents de police, gendarmes et agents de douane, qui touchent un faible salaire, a favorisé leur prolifération. En raison de l'incertitude politique, le nombre de barrières routières augmente et la transparence de l'application des politiques et procédures commerciales est réduite (à titre d'exemple, le coup d'Etat en Côte d'Ivoire le 24 décembre 1999 et l'agitation politique incessante dans la région de la Casamance, au Sénégal).

Les commerçantes et les transporteurs paient des droits à la douane, à la police et à la gendarmerie lorsqu'ils conduisent des activités commerciales transfrontalières. A une aire de stationnement pour camions à Pogo, en Côte d'Ivoire, un locataire transportant des animaux a fourni une liste de 27 barrières routières qu'il avait rencontrées entre Pogo et Abidjan. A chacune de ces barrières routières, il était obligé de payer soit 1,50 dollar au personnel de douane, soit 5,00 dollars à la police ou la gendarmerie. Sur les 27 barrières routières, 12 étaient maintenues par la police et/ou la gendarmerie. Le coût total de ces 27 barrières pour le locataire s'élevait à 70,00 dollars.

Détérioration de l'infrastructure des transports publics

Bien que des fonds continuent d'être alloués par les bailleurs à la construction de routes dans la région, le financement des chemins de fer continue de ne recevoir que peu ou pas d'attention de la part des bailleurs de fonds internationaux. Le train qui assure la liaison entre Bamako, au Mali, et Dakar, au Sénégal, transporte en moyenne 800 passagers (des femmes pour la majorité) deux fois par semaine. La détérioration constante de cette ligne ferroviaire (en particulier de la voie ferrée) compromet un axe commercial transfrontalier important. Même si les liaisons routières proposées entre le Sénégal et le Mali sont réalisées, le train restera néanmoins une solution plus rapide (et peut-être même moins coûteuse quand les coûts de transport et les frais à payer aux barrières routières sont ajoutés au prix du billet d'autocar). Les commerçantes transfrontalières utilisent aussi la ligne ferroviaire nord-sud reliant Cotonou aux régions du nord. Ces femmes ont mentionné l'insuffisance de transports adéquats en autocar dans la région, tant du point de vue du nombre d'autocars que de leur

horaire. Compte tenu du fait que rares sont les femmes pratiquant le commerce transfrontalier qui achèteront probablement leur véhicule de transport dans un avenir proche, l'absence (ou la détérioration constante) des options de transport public est une préoccupation majeure.

Lorsque les chercheurs ont interviewé les responsables des chemins de fer à Dakar, Sénégal, sur la détérioration de la ligne ferroviaire Dakar-Bamako, qui a entraîné plusieurs déraillements récents, leur réponse a été qu'ils avaient averti les conducteurs des locomotives de réduire leur vitesse pour éviter de futurs déraillements. Il n'y a aucun projet en vue de réparer l'infrastructure qui a causé ces accidents.

Des problèmes continuent aussi d'exister avec la distribution et l'entretien de services publics, comme l'eau et l'électricité. Les fréquentes pannes et interruptions d'électricité rendent les télécommunications difficiles et aggravent les problèmes de communication entre les fournisseurs d'intrants, les grossistes/détaillants et leurs clients. La distribution irrégulière d'électricité accélère la détérioration des ordinateurs et autres équipements électriques. Un rapport de 1999 : "Ghana : Enhanced Structural Adjustment Facility Policy Framework Paper 1999-2001" rédigé conjointement par le Gouvernement du Ghana, le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, analysait les sources d'énergie de la région et concluait que le Ghana n'était pas en mesure de faire concurrence au Togo et à la Côte d'Ivoire en matière d'obtention, de distribution et d'entretien de sources d'énergie.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Conclusions

L'accroissement du commerce entre les pays de l'Afrique occidentale peut considérablement faciliter l'accès des habitants de la région aux produits alimentaires et autres ressources et améliorer leurs revenus. En Afrique occidentale, il existe un lien direct entre le commerce transfrontalier, l'ouverture des échanges et la croissance économique de la région. En favorisant l'essor des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes, on relève ce potentiel de croissance économique. En outre, la participation économique des femmes augmente leur indépendance financière et leur permet d'obtenir plus facilement des ressources et d'en assurer le contrôle. Les commerçantes transfrontalières représentent une plus grande diversité et sont engagées dans des volumes de marchandises d'une plus grande valeur que le stéréotype de la femme de marché qui va vendre quelques tomates et poivrons un jour de marché sur cinq. Les chercheurs ont rencontré des femmes sur des marchés régionaux qui avaient accès à des fonds de roulement dépassant 50.000 dollars et qui étaient responsables du chargement sur des camions de 20 et 30 tonnes de produits à vendre dans toute la région de l'Afrique occidentale. Bien que ces femmes soient l'exception, cet exemple illustre la grande diversité de commerçantes transfrontalières. Participant de près à tous les détails de l'entreprise qu'elles dirigent, les grossistes/détaillantes et les grossistes voyagent fréquemment dans la région pour exécuter et livrer des commandes.

A partir des travaux effectués sur le terrain et de l'analyse de la documentation, les chercheurs formulent les conclusions suivantes.

Commerçantes transfrontalières

- Les femmes qui exercent le commerce transfrontalier avec agressivité semblent gravir une série d'échelons successifs dans leur profession commerciale qui les font passer de détaillante à grossiste/détaillante pour s'installer finalement dans le commerce de gros.
- N'ayant pas reçu de formation en gestion commerciale et ayant peu accès aux informations sur les prix et l'offre et la demande des autres marchés, les commerçantes transfrontalières reposent souvent sur d'autres femmes commerçantes pour recevoir un soutien socio-économique et des informations.
- Les informations fournies sur les dépenses des commerçantes ne s'écartent pas des autres recherches effectuées sur les recettes d'entreprises féminines; les femmes tiennent des comptes séparés et dépensent leurs gains pour leurs enfants, leur ménage et leur activité.
- Les femmes grossistes sont en mesure d'accroître leur marge bénéficiaire en se plaçant à un plus haut niveau dans la chaîne de distribution (par exemple en achetant des marchandises au point de fabrication ou en les important directement de l'Asie du sud ou de l'Extrême-Orient au lieu de passer par des intermédiaires).
- Toute la population des zones rurales frontalières peut participer au commerce de détail frontalier. Bien que les quantités vendues par chaque commerçante puissent être limitées, le fait qu'un grand nombre de personnes participent à ce commerce entraîne au total des mouvements de grosses quantités de marchandises.

Rôle des agents privés, de la douane/police/gendarmerie, des Chambres de commerce, des associations et des organisations dans le commerce transfrontalier

- Les commerçantes transfrontalières utilisent les services de toute une variété d'agents privés du sexe masculin (par exemple les transporteurs et les transitaires) pour charger et transporter leurs marchandises d'un pays à l'autre. D'ordinaire, les femmes paient un ensemble de commissions qui couvrent le chargement et le déchargement des marchandises, leur transport, les négociations au passage de la frontière et les autorisations aux barrières routières.
- Les différences de réglementation douanière entre les pays de l'Afrique occidentale affectent le type d'agents privés participant aux échanges transfrontaliers (par exemple, au Mali, les petites commerçantes transfrontalières se sont organisées en divers *groupements d'intérêt économique* qui sont autorisés à remplir les déclarations en douane).
- Les multiples barrières routières à l'intérieur d'un pays où des agents de la douane/police/gendarmerie demandent aux commerçantes frontalières de payer un droit continuent d'exister dans toute l'Afrique occidentale.

- Bon nombre de pays ouest-africains disposent de Chambres de commerce qui jouent un rôle actif dans l'organisation des individus exerçant le commerce et dans les négociations avec le gouvernement en leur nom.
- Les commerçantes transfrontalières, en particulier les grossistes/détaillantes, font partie d'organisations régionales (par exemple Entreprise Afrique), d'associations commerciales nationales (telles que Ghana Business and Professional Women- Femmes commerciales et professionnelles du Ghana) et d'associations de production locale (associations de manioc et de noix de karité par exemple).

Absence d'informations commerciales fiables

- Lorsque les femmes ont été interrogées sur les sources fiables d'informations commerciales régionales autres que les commerçantes elles-mêmes, elles ont indiqué qu'elles n'en connaissaient pas.

Contraintes en transport

- Le principal problème de transport auquel se heurtent les commerçantes transfrontalières est le manque de transport pour l'expédition des marchandises. Les commerçantes transfrontalières trouvent qu'il est difficile d'avoir accès à toutes les catégories de transport, des camions porte-conteneurs aux petits camions de livraison en passant par les camions de 30 tonnes.
- Dans l'ensemble de l'Afrique occidentale, la majorité des commerçantes transfrontalières comptent sur les transports publics lorsqu'elles se rendent aux marchés. Les horaires d'autocars et de trains ne correspondent pas toujours aux jours de marché, et ont souvent du retard en raison du manque d'entretien des véhicules et de la détérioration des infrastructures.
- La détérioration constante de la ligne ferroviaire Bamako-Dakar entrave considérablement un itinéraire de commerce transfrontalier qu'utilisent chaque semaine des centaines de femmes.

Contraintes en services financiers

- Les commerçantes transfrontalières de l'ensemble de la région se sont plaintes de l'inexistence d'institutions financières, du manque de services financiers offerts par des établissements financiers institutionnalisés (les banques commerciales par exemple) et semi-institutionnalisés (telles les caisses d'épargne et de crédit).

- L'absence d'un système efficace de paiement interbancaire a pour résultat que les commerçantes doivent transporter de grosses sommes en espèces, limitant ainsi les mouvements des marchandises et des services sur l'ensemble de la région.

Mise en application de réglementations régionales

- Bien qu'un grand nombre de commerçantes aient entendu parler de la Communauté économique des Etats ouest-africains (CEDEAO) et de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), elles ne sont pas informées des incidences locales (sur elles-mêmes) des récents changements intervenus dans les droits ou procédures de douane.
- Les réglementations régionales définies par les institutions régionales ne sont pas mis en oeuvre aux niveaux nationaux, illustrant ainsi le fossé qui continue d'exister entre la rhétorique régionale et les efforts de réforme au niveau national.

Recommandations

S'appuyant sur les résultats de plus de 100 interviews auprès de femmes pratiquant le commerce transfrontalier, de transporteurs, de transitaires et de responsables du gouvernement, les chercheurs recommandent à l'Economiste du WARP chargé du commerce et de l'investissement six domaines d'intervention qui pourraient avantager les personnes exerçant le commerce transfrontalier, en général, et aux femmes exerçant ce commerce, en particulier. Des interventions dans ces six domaines auront une incidence positive sur les commerçantes grossistes/détaillantes, le groupe le plus important des commerçantes transfrontalières.

1. Renforcement des institutions et associations

Le Programme pour la région ouest-africaine devrait s'appuyer sur les programmes existants au niveau des missions bilatérales (comme au Bénin) pour renforcer les institutions comme les Chambres de commerce. Dans certains cas, ceci pourrait comporter de petits changements dans la conception de ces programmes afin de leur donner une ampleur régionale et de leur permettre d'établir des rapports régionaux. Les Chambres de commerce se définissent déjà comme des institutions qui portent appui aux activités commerciales du secteur privé. Cette mission pourrait être renforcée en leur confiant le rôle d'institutions de coordination de la distribution et de la dissémination d'informations écrites sur les réglementations douanières, les tarifs douaniers et les changements intervenus dans la politique commerciale qui peuvent exercer des incidences sur tous les commerçants transfrontaliers. Les femmes pratiquant le commerce transfrontalier pourraient avoir accès à ces informations par le biais d'associations de production (comme les associations de gari) et d'organisations commerciales. Les femmes pourraient recevoir directement ces informations des stands d'information tenus par des représentants des Chambres de commerce les principaux jours de marché. Par le biais de ces stands, les femmes qui ont du mal à lire des documents imprimés pourraient recevoir des informations oralement.

En s'appuyant sur les associations de production actuelles, comme celles pour le gari et le poisson (dont les adhérents sont des femmes pour la grande majorité), le WARP pourrait fournir une formation supplémentaire pour rendre ces associations plus dynamiques et plus réceptives aux besoins de leurs membres. Les associations pourraient soulever des problèmes comme l'insuffisance de transport, l'infrastructure physique médiocre des marchés et l'absence des services financiers. Et la volonté des associations à collaborer sur une question commune (par exemple l'absence d'une banque commerciale) renforcerait davantage leurs réclamations.

Les associations commerciales, bien que n'étant pas aussi spécialisées que les associations de production, ont un rôle parallèle à jouer en abordant les préoccupations de leurs membres. Etant donné que ce type d'associations couvre plusieurs lignes de produit, elles représentent souvent un segment plus divers de la communauté commerciale et peuvent inclure parmi leurs adhérents des hommes et des femmes. Les Chambres de commerce récentes des villes provinciales de certaines zones de l'Afrique occidentale (comme au Mali) recrutent activement de nouveaux adhérents parmi les femmes et hommes jeunes (âgées de 18 à 40 ans). Les Chambres de commerce sont visiblement une institution importante de la vie des citoyens de l'Afrique occidentale.

Le renforcement des associations commerciales les rend ainsi capables d'assurer un rôle de surveillance quand les politiques du gouvernement ou la mise en oeuvre de ces politiques par les Chambres de commerce et autres pourraient nuire aux activités commerciales transfrontalières ou exercer une incidence sur d'autres comportements commerciaux. Les rapports entre les organisations commerciales nationales et régionales devraient être renforcés là où ils existent déjà (par exemple les chapitres nationaux de la Fédération africaine des femmes entrepreneurs avec l'organisation régionale) et ils devraient être tissés là où ils n'existent pas.

2. Formation des commerçantes transfrontalières aux compétences de gestion

Il serait également possible d'avoir recours aux associations commerciales et aux associations de production pour dispenser aux commerçantes transfrontalières une formation en gestion commerciale, telle que la comptabilité, la préparation des plans financiers et commerciaux et la commercialisation. Quant à l'utilisation des ressources, il serait également efficace que des institutions comme les Chambres de commerce travaillent directement avec les associations commerciales et de production pour dispenser cette formation aux femmes. Les femmes pratiquant le commerce transfrontalier pourraient ainsi recevoir une formation supplémentaire dans deux domaines d'importance capitale : (1) les compétences en gestion commerciale et (2) la connaissance des politiques et procédures commerciales.

3. Recherche supplémentaire sur l'étoffe et le poisson

Sur chaque marché des sept pays visités par les chercheurs, les commerçantes transfrontalières vendaient des types divers d'étoffe et des variétés différentes de poisson séché. Des recherches supplémentaires sur des lignes de produits comme l'étoffe et le poisson séché permettraient de mieux comprendre les tendances du commerce transfrontalier de ces deux articles trouvés sur tous les marchés. La compréhension accrue des rôles des associations et groupements économiques dont les membres se composent de femmes qui pratiquent le commerce transfrontalier de ces deux produits fournirait une occasion d'intervention du WARP.

4. Utilisation des mass-médias pour diffuser les informations relatives aux politiques commerciales et aux réglementations douanières

On trouve partout des transistors en Afrique de l'ouest. Ils pourraient fournir un excellent circuit de diffusion des informations sur les réglementations douanières et un forum de discussion sur les politiques commerciales. Rien qu'au Mali, il existe plus de 170 stations de radio. Les Chambres de commerce et les associations commerciales pourraient avoir recours à la radio pour informer les intéressés sur les procédures et formalités de douane. La diffusion d'informations par les mass-médias ajoute une permutation intéressante aux systèmes de commercialisation sociale fort réussis utilisés dans les programmes de planning familial pour atteindre à la fois les hommes et les femmes. Le système d'annonces des administrations publiques pourrait être utilisé pour introduire ce type d'information dans les programmes de télévision. La seule tentative d'utilisation des médias modernes par les agents de douane dont les chercheurs ont entendu parler était une bande vidéo sur les procédures douanières qui a été filmée par le gouvernement du Burkina Faso vers le milieu des années 80. Utilisés judicieusement dans le contexte d'un programme global visant à développer le commerce de la région et à améliorer les conditions de vie de la population, les messages diffusés par les médias modernes peuvent atteindre un niveau d'efficacité inégalable.

Un autre domaine où la diffusion d'informations pourrait aider les commerçants serait la publication, à des centres d'information commerciale, des prix de différents produits sur différents marchés ; ces centres d'information pourraient être organisés par les Chambres de commerce ou autres associations. Ces centres pourraient servir d'exemples du programme d'Initiative Leyland. La vulgarisation de l'existence de ces informations pourrait se faire par le biais des mass médias.

La création de ces centres d'information commerciale devrait avoir un effet exponentiel en améliorant la précision des informations qui circuleront dans les réseaux commerciaux transfrontaliers. Les villes commerciales comme Lomé, Cotonou, Dakar et/ou Abidjan seraient des endroits idéaux pour ces centres d'information commerciale. La tenue de l'atelier sur le secteur privé qui aura lieu à Lomé dans les prochains mois sera une excellente occasion de soulever l'idée de ces centres d'information commerciale.

5. Mise en oeuvre et standardisation des règlements et tarifs douaniers

L'amélioration des procédures douanières dépend en partie de la collaboration des agents de niveau subalterne qui composent le personnel des postes frontières des pays voisins. Cette collaboration a déjà été mise en valeur dans bien des zones de la région faisant l'objet de cette étude. Au poste frontalier de Koury, au Burkina Faso, les membres du personnel des postes de douane de chaque côté de la frontière maintiennent des relations extrêmement courtoises et collégiales les uns avec les autres. Au poste de Krake, à la frontière entre le Bénin et le Nigeria, qui est extrêmement actif et quelque peu chaotique, les agents de douane, hommes et femmes, des deux côtés de la frontière, tenaient des réunions pour aplanir les problèmes qui entravaient le commerce, de l'absence de parking pour les véhicules en transit du côté nigérian aux pratiques des agents transitaires. Cette collaboration devrait être encouragée et développée davantage. A plusieurs postes frontaliers entre le Bénin et le Nigeria, les opérations de douane des deux pays sont effectuées dans des bâtiments contigus construits soit du côté nigérian soit du côté béninois. Ces actions devraient être encouragées et reproduites dans d'autres zones frontalières de la région comme moyen de rehausser la standardisation des réglementations et procédures douanières. La standardisation accrue devrait améliorer la transparence des procédures de douane et pourrait constituer la première étape pour réduire le nombre de barrières routières « non officielles », qui sont si coûteuses (à la fois en termes d'argent et de temps) pour tous les commerçants transfrontaliers.

A Dakar et dans d'autres villes, les chercheurs ont appris que les agents de douane avaient des réunions d'information avec les Chambres de commerce et les associations commerciales. Ces réunions pourraient se tenir régulièrement et se multiplier comme moyen pour faire appliquer les politiques commerciales qui sont décidées au niveau régional, mais qui ne sont pas toujours mises en oeuvre au niveau local. Le WARP pourrait coordonner des ateliers avec les agents de douane locaux pour leur fournir des outils et stratégies de communication dont ils se serviraient pour informer les Chambres de commerce et les associations commerciales. Ces réunions d'information permettraient aux commerçantes transfrontalières d'obtenir des informations de sources officielles, venant ainsi compléter les informations non officielles reçues d'autres femmes commerçantes.

6. Participation du WARP aux discussions régionales

A l'heure actuelle, les institutions régionales, comme l'UEMOA et la CEDEAO, sont les principaux participants à la définition et à la mise en oeuvre des mesures d'intégration régionale. Les gouvernements ne participent pas à ces prises de décisions, mais on attend d'eux qu'ils soient la force motrice de leur application. Les questions soulevées par les commerçantes transfrontalières dans le cadre de cette étude fournissent des exemples frappants des obstacles qu'elles rencontrent lorsqu'il existe un écart entre la rhétorique régionale et les efforts de réforme au niveau national. Le WARP doit coopérer avec les autorités responsables régionales et nationales si l'on veut que les efforts économiques régionaux aboutissent.

Il est indispensable que des services financiers soient créés et assurés aux commerçants transfrontaliers et autres entreprises du secteur privé en Afrique occidentale pour que ces activités se développent. Le WARP devrait renforcer sa participation avec l'Association des banquiers ouest-africains et encourager l'organisation d'ateliers semblables à celui qui a récemment eu lieu sur le système de paiement interbancaire ouest-africain. Des programmes de crédit relais entre les petites entreprises et les banques commerciales devraient être étudiés et des informations sur les mécanismes les plus performants devraient être diffusées aux associations commerciales et autres, qui soient en mesure d'utiliser de telles informations.

Une étude de faisabilité devrait être effectuée sur les coûts et avantages de la modernisation de l'infrastructure ferroviaire Bamako-Dakar. Le retardement de la réparation de cette infrastructure ne fera qu'aggraver les problèmes auxquels se heurtent les commerçantes qui utilisent ce mode de transport public. Cette voie ferrée représente une liaison transfrontalière indispensable, transportant environ 800 passagers par voyage, dont les femmes composent plus de 70 pour cent de ses passagers. La construction de nouvelles routes entre le Mali et le Sénégal ne remplacera pas une liaison ferroviaire efficace et bien gérée entre ces deux pays.

CHAPITRE TROIS

PHASE II: ACTIVITES DE DEMARRAGE POUR FAVORISER LES RAPPORTS COMMERCIAUX DES FEMMES DE L'AFRIQUE OCCIDENTALE

PRESENTATION GENERALE

En Afrique occidentale, les commerçants transfrontaliers sont pour la majorité des femmes. (Sur le plan historique et traditionnel, les hommes ont été prédominants dans les activités d'échanges extra-régionaux.) Le commerce est une activité à laquelle peuvent participer les femmes avec les ressources dont elles disposent. Le petit commerce nécessite habituellement un montant minimum de fonds de roulement, nécessite peu ou pas d'installations (par exemple, aucun espace de vente permanent n'est nécessaire), peu d'aptitudes à lire, écrire et compter et a pour avantage que les autres femmes qui exercent le même type d'activité peuvent conseiller la nouvelle arrivée. Le petit commerce s'adapte aussi aux autres responsabilités familiales ou ménagères qu'une femme peut avoir ; les commerçantes fixent leur propre horaire de travail et les enfants peuvent les accompagner au lieu de travail. A mesure que les activités commerciales des femmes s'élargissent et deviennent plus complexes, il semble se dégager une hausse correspondante de leurs besoins en instruction de base et aptitudes commerciales.

L'équipe chargée de la Stratégie régionale dans le cadre du WARP a reconnu la nécessité de recueillir des informations sur les activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région afin de comprendre plus en profondeur la dynamique des activités commerciales féminines. Ces informations sont présentées dans ce rapport.

ASSURER L'INCLUSION DES FEMMES DANS LES ACTIVITES WARP

L'intégration des femmes continue d'être une haute priorité dans les programmes du WARP sur les activités de commerce et d'investissement. L'activité de recherche initiale dans la région entreprise par l'Economiste chargé du commerce et de l'investissement comportait la collecte d'informations sur les activités commerciales transfrontalières des femmes en Afrique occidentale. Il est prévu que des activités futures en rapport avec la politique commerciale seront conçues, exécutées et suivies qui prendront en compte le genre et la dynamique hommes-femmes.

OBJECTIFS

La définition des tâches proposées a deux objectifs :

1. **Renforcement des capacités des commerçantes transfrontalières.** Les efforts de renforcement des capacités seront axés sur les commerçantes transfrontalières pratiquant

le commerce de gros/détail. Ces commerçantes transfrontalières seront déjà bien établies dans leur activité commerciale et seront en mesure d'élargir le volume de leurs activités et/ou de diversifier les activités de leur entreprise.

2. **Renforcement des capacités des institutions et organisations commerciales intervenant dans le commerce transfrontalier des femmes.** Les efforts de renforcement des capacités seront axés sur les institutions, organisations ou associations existantes dont les commerçantes transfrontalières ont utilisé les services ou dont elles ont été membres dans le passé.

DESCRIPTION DES TACHES

Les tâches décrites ci-dessous sont destinés à permettre au WARP de tirer profit au maximum des occasions de contribution présentées par l'Initiative Leyland et les programmes de financement actuels des missions bilatérales de la région ouest-africaine.

- **Identifier des véhicules appropriés pour la dissémination des informations commerciales dans la région**

Les Chambres de commerce représentent ce genre de véhicule dont la présence dans de nombreuses zones urbaines (tant petites que grandes) permettrait de compléter les programmes existants au lieu de créer des programmes entièrement nouveaux. Le Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest devrait s'appuyer sur les programmes existants dans le cadre des missions bilatérales pour renforcer les institutions comme les Chambres de commerce. Dans certains cas, ceci pourrait comporter de petits changements dans la conception de ces programmes afin de leur donner une ampleur régionale et de leur permettre d'établir des rapports régionaux.

Les associations commerciales d'échelle nationale, comme l'Association des industries du Ghana, et les associations internationales des femmes d'affaires, comme l'Association des femmes d'affaires et professionnelles et la Fédération africaine des femmes entrepreneurs, devraient aussi être évaluées pour servir de véhicules possibles de diffusion. Avec la présence de ces organisations, un effort concerté devrait être déployé pour assurer que les affectations de crédit ne soient pas utilisées uniquement dans les capitales (où bon nombre de ces organisations ont leurs bureaux nationaux) mais soient distribuées aussi aux zones éloignées de la capitale. Par exemple, l'Association des industries du Ghana possède un bureau de représentation actif à Kumasi (zone urbaine située dans le centre pays) qui s'est révélé très efficace pour fournir des services utiles à ses membres. L'utilisation des services des organisations existantes pourrait aussi permettre au WARP de concerter son financement avec les activités bilatérales actuellement menées par les missions USAID de la région qui financent déjà certaines initiatives de ces organisations.

- **Identifier un cadre approprié pour accroître les occasions de sources de revenu des femmes pratiquant le commerce transfrontalier**

Il serait bon d'identifier des programmes de formation commerciale continue visant à accroître les occasions de sources de revenu pour les femmes pratiquant le commerce transfrontalier. Les programmes qui sont axés sur le perfectionnement des compétences des hommes et femmes entrepreneurs en Afrique occidentale (comme ceux d'Entreprise Afrique) devront être examinés en détail et bénéficier d'un appui, si l'on veut que ces programmes renforcent les capacités des commerçantes transfrontalières et encourage leur esprit d'entreprise. Les fonds de l'Initiative Leyland pourraient être utilisés à fournir l'équipement de télécommunication et établir des liaisons interactives pour procurer des informations sur le commerce transfrontalier concernant les prix et mouvements de marchandises.

- **Coordonner les programmes de formation commerciale et le renforcement des capacités des institutions régionales**

- **Renforcement des capacités des institutions régionales**

Le renforcement des capacités des institutions régionales, comme les banques commerciales, devrait améliorer leur prestation et la mise en place des services financiers adaptés aux besoins des petites et micro-entreprises. La reconnaissance de la capacité des commerçantes transfrontalières à se procurer des sources de revenu (en particulier les grossistes/détaillantes et les femmes pratiquant le commerce de gros à grande échelle) ferait partie de ce renforcement de leurs capacités.

- **Coordination régionale des programmes de formation commerciale existants**

La possibilité s'offre au WARP de coordonner à l'échelle régionale les programmes de formation commerciale existants tout en renforçant les capacités des institutions régionales. Un exemple de cet effort pourrait être un programme de formation commerciale qui soit axé sur le renforcement des capacités professionnelles des banquiers à évaluer les demandes de crédit soumises par de petites entreprises, comme celles appartenant à des grossistes/détaillantes. Parallèlement à cet effort devrait intervenir la formation des emprunteurs éventuels à remplir ces demandes de crédit. (Au Ghana, une commerçante transfrontalière a bénéficié d'un tel programme et les possibilités existent pour que d'autres femmes commerçantes en bénéficient.) Un autre exemple consisterait à créer un programme de formation commerciale qui soit axé sur le renforcement des capacités des banquiers à simplifier les procédures de paiement interbancaire, ce qui serait avantageux pour les femmes pratiquant le commerce transfrontalier. Les fonds de l'Initiative Leyland pourraient aussi être utilisés à fournir des logiciels et autres outils de télécommunications pour faciliter la simplification des procédures bancaires.

ANNEXE A

**ANALYSE DE LA DOCUMENTATION SUR LES FEMMES
PRATIQUANT LE COMMERCE TRANSFRONTALIER
EN AFRIQUE OCCIDENTALE (depuis 1985)**

Personnes ayant contribué à cet analyse :

Mlle Akanksha A. Marphatia, International Center for Research on Women
Dr Gayle Morris, Consultant, International Center for Research on Women
Dr Mahir Saul, Consultant, International Center for Research on Women

ANALYSE DE LA DOCUMENTATION SUR LES FEMMES PRATIQUANT LE COMMERCE TRANSFRONTALIER EN AFRIQUE OCCIDENTALE (DEPUIS 1985)

INTRODUCTION

La stratégie du Programme nouvellement conçu par l'USAID pour la région ouest-africaine (WARP) est destinée à contribuer à répondre aux besoins essentiels des populations de la région de l'Afrique occidentale tout en favorisant la libéralisation économique et politique et le développement durable. La croissance économique est directement liée à l'augmentation des activités commerciales interrégionales et au sein de la région et à une plus grande ouverture des marchés. Le lien positif entre la croissance économique et le commerce résulte de la capacité d'un pays à utiliser sa position compétitive et son avantage comparatif pour améliorer la répartition efficace de ses ressources. Les échanges accrus entre les pays de l'Afrique occidentale peuvent améliorer sensiblement l'accès des populations ouest-africaines aux produits alimentaires et autres ressources et augmenter leurs revenus.

Pendant les années 1990, il s'est produit une augmentation relative du commerce formel, au sein de l'Afrique occidentale, des produits cultivés ou fabriqués dans la région (Salinger et Barry 1996).¹ Cette augmentation des échanges est le résultat des politiques de libéralisation des échanges adoptées dans le cadre des programmes régionaux d'ajustement structurel ; de la dévaluation du franc CFA en 1994 ; des procédures améliorées d'exportation et d'importation (par exemple la simplification des formulaires pour les exportations non traditionnelles du Ghana), et des technologies améliorées utilisées pour la culture, la récolte et le transport des produits horticoles. En outre, le commerce informel (bien qu'il soit difficile à évaluer avec précision) s'est aussi accentué, parallèlement avec l'augmentation du commerce formel. Les explications de cette augmentation des échanges dans les régions frontalières réside dans l'accroissement de la population, l'urbanisation, les changements intervenus dans les subventions aux produits nationaux et internationaux (comme le boeuf en provenance d'Europe), le besoin accru d'argent à mesure que les prix augmentent et les programmes d'ajustement structurel qui ont réduit les effectifs de la fonction publique. Les autres facteurs qui ont contribué à l'augmentation des échanges sont notamment la baisse du revenu ménager avec une hausse correspondante de la pauvreté dans bien des ménages des urbains.

En Afrique occidentale, les femmes ont depuis longtemps participé davantage aux échanges régionaux informels qu'aux échanges extra-régionaux formels. Les échanges régionaux informels sont une activité économique à laquelle les femmes participent en utilisant les ressources dont elles disposent. Les commerçantes transfrontalières acquièrent souvent leur expérience commerciale avec une parente ou une compagne qui leur fournit des informations sur le marché et la logistique. Les femmes participant aux échanges commerciaux au sein de

¹ Le commerce transfrontalier formel signifie le passage de marchandises par des postes de contrôle officiels. Le commerce transfrontalier informel signifie le transport de marchandises par des tunnels frontaliers non officiels en utilisant des sentiers ou des petits cours d'eau connus uniquement des habitants locaux.

la région de l'Afrique de l'ouest ont traditionnellement rencontré des contraintes différentes de celles des hommes engagés dans des activités commerciales analogues (Calavan et autres 1995). Ces contraintes exercent aussi une incidence sur les avantages et les coûts supportés par les femmes engagées dans ce type d'activité économique. Cependant, le commerce reste une activité économique à laquelle les femmes participent en utilisant les ressources dont elles disposent.

ORGANISATION DE L'ANALYSE DE LA DOCUMENTATION

L'analyse de la documentation fait partie de l'évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières des femmes dans la région de l'Afrique occidentale. Cet analyse porte sur les documents de référence datant de 1985 et après qui mentionnent spécifiquement les femmes pratiquant le commerce transfrontalier dans la région ouest-africaine. D'autres sources datant d'avant 1985 ou portant sur des thèmes extérieurs à la région sont aussi utilisées si leur inclusion renforce l'analyse de la documentation portant sur la région de l'Afrique occidentale. Par suite de discussions avec l'Economiste du WARP chargé du commerce et de l'investissement, il a été décidé que l'analyse de la documentation n'insisterait pas sur le mouvement physique des marchandises aux frontières nationales des pays de la région de l'Afrique occidentale. Des informations sur le mouvement régional des marchandises sont fournies par les chercheurs uniquement lorsqu'elles sont considérées comme pertinentes pour les rôles des personnes exerçant le commerce transfrontalier dans la région.

DIMENSIONS DE LA DYNAMIQUE HOMMES-FEMMES DANS LE COMMERCE

Les discussions générales sur les politiques de libéralisation des échanges et de l'adoption du libre-échange devraient conduire à l'analyse des dimensions de la dynamique hommes-femmes dans le commerce. L'incidence des politiques de libéralisation commerciale et de libre-échange n'est pas indifférente à la dynamique hommes-femmes. Les tendances fondamentales à favoriser un sexe par rapport à l'autre dans l'emploi national, dans les politiques socio-économiques et dans les politiques commerciales nationales et régionales jouent un rôle important dans la définition des conditions et modes de travail inégaux pour les femmes et pour les hommes. L'accroissement des courants d'échanges transfrontaliers peut atténuer et/ou consolider la différence dans les opportunités économiques entre les hommes et les femmes. L'effondrement des mesures de protectionnisme peut créer une tendance à la baisse des salaires et de l'emploi et modifier la rentabilité de la structure des échanges pour les femmes.

Si l'orientation vers le libre-échange encourage l'introduction de nouvelles technologies et la réorganisation des méthodes de production, les femmes auront besoin d'améliorer leurs compétences et d'en acquérir de nouvelles. L'acquisition de ces nouvelles méthodes pourra être difficile pour les femmes, compte tenu de leur niveau d'éducation traditionnellement limité et de la petite taille de leur entreprise. Néanmoins, les femmes ont bénéficié des effets des politiques de libéralisation des échanges sur la baisse des prix en tant que

consommatrices individuelles et membres du ménage qui a la responsabilité primordiale de l'achat des biens de consommation pour leur famille (Beneria et Lind 1995).

Une grande part de la documentation de plus en plus nombreuse sur l'esprit d'entreprise en Afrique de l'ouest a été rédigée par des spécialistes francophones des sciences sociales. Le travail d'avant-garde a été effectué par Amselle (1977) sur les Kooroko du Mali. Cette étude a montré comment ces forgerons de basse condition sociale ont bénéficié des occasions d'ouverture de marché à l'époque coloniale et se sont convertis en une ethnie prospère. Un colloque international sur l'activité commerciale et l'esprit d'entreprise a produit deux volumes publiés sous la direction de C. Coquery-Vidrovitch (1983). Une bonne part de cette documentation et de ce qui a été écrit par la suite ne fait pas la distinction entre le commerce des femmes et des hommes et insiste surtout sur le commerçant du sexe masculin. Cette tendance est favorisée par le fait que la plupart des associations de commerçants sont séparées par sexe, ainsi que par type de production, et parfois par ethnie. Cette documentation sur les marchés et les entreprises inclut cependant quelques chapitres et articles axés uniquement sur les femmes et, dans le reste, on trouve de temps à autre des remarques sur les activités des femmes. Bon nombre de ces travaux reposent sur des études de cas et sont axés sur des occupations individuelles. Une telle approche fournit un riche contexte pour comprendre le marché mais a besoin d'être complétée par une analyse de la dynamique hommes-femmes.

Biens échangeables dans le commerce exercé par les femmes et revenu qu'elles tirent de leurs échanges transfrontaliers

Les femmes exerçant le commerce transfrontalier ont traditionnellement échangé des produits alimentaires (à la fois transformés et non transformés) (Ewusi 1990). Les femmes Ashanti du centre du Ghana ont une longue tradition du commerce de poisson, du sel et de produits alimentaires (Clark et Manuh 1991). Les autres produits couramment vendus par les femmes sont les textiles et les produits ménagers, comme le savon ou les articles de fabrication légère, tel les batteries de cuisine en aluminium. Bien qu'il soit difficile de le vérifier, certaines femmes ont prétendu réaliser des bénéfices plus élevés dans le commerce frontalier que dans le commerce local (Mupedziswa 1998). Les commerçantes qui vendaient des produits entre deux marchés bien établis réalisaient des revenus plus élevés que les femmes qui les vendaient sur un marché ou échangeaient les produits dans une zone locale (Minde 1997 ; Clark 1994). Enfin, les femmes qui participaient aux échanges transfrontaliers réalisaient des revenus plus élevés que les femmes pratiquant uniquement le commerce frontalier (Clark 1994 ; Morris et Dadson 2000).

De nombreuses études de la documentation analysée portent sur l'importation d'étoffes, en particulier les tissus en coton imprimé de fantaisie, dans les villes de la côte sud de l'Afrique occidentale. Quelques entreprises expatriées importent la majorité de ces textiles, mais des marchands locaux couvrant à la fois le commerce de gros et le commerce de détail effectuent la distribution de ces textiles en Afrique occidentale. Ce type de commerce est spécialisé par sexe : les femmes contrôlent exclusivement les tissus en coton qui sont achetés pour les vêtements des femmes, et qui constituent de loin la plus grande part du marché, tant en

volume qu'en valeur, alors que les hommes distribuent les tissus fabriqués principalement par les hommes, ou en fibre mélangée, servant à la confection des habits pour hommes.

La plus détaillée de ces études a été réalisée par Rita Cordonnier sur les femmes négociantes et détaillantes de Lomé, au Togo (Cordonnier 1987). Les plus importants de ces négociants, les "grossistes" et les "semi-grossistes", appartiennent à la bourgeoisie commerciale prospère de la région côtière. Les hommes de ce groupe sont, pour la plupart, entrés dans la fonction publique ou dans la politique, alors que les femmes, d'un niveau d'instruction moins élevé, se sont mises à faire le commerce de toutes sortes de produits. Les femmes qui sont spécialisées dans le commerce des étoffes représentent une petite part de ce groupe de commerçantes, mais elles contrôlent le commerce de cet article particulier. Cordonnier examine l'évolution historique de ce commerce à mesure que les femmes sont passées du commerce des produits frais aux biens de consommation. A l'origine, les importateurs étaient installés à Accra et les femmes s'y rendaient pour s'approvisionner, mais le volume de leurs achats ont persuadé ces sociétés d'importation d'ouvrir des centres de distribution à Lomé. Cordonnier montre la forte hiérarchie qui existe entre les femmes prenant part à ce commerce, et qui est perpétuée par des facteurs qui se renforcent les uns les autres, à savoir le contrôle des capitaux, la réputation, le désir des sociétés d'importation de traiter avec des clients sérieux et les relations. Aussi, des négociants de moindre importance, comme les Libanais, qui veulent une part de ce marché, ne peuvent pas faire concurrence aux femmes parce que leurs coûts salariaux les excluent du marché. Cordonnier (1987) explique qu'une part de la rentabilité de cette activité réside dans le fait que les femmes et les hommes sont imposés différemment par le gouvernement. Les femmes, de par un usage datant de l'époque coloniale, ne sont pas obligées de tenir des comptes et sont imposées d'après un barème de montants fixes, la patente. Bien que ces sommes soient importantes pour les commerçantes réalisant un gros volume d'affaires, elles ne sont néanmoins pas proportionnelles au bénéfice de l'activité. La nature "informelle" de ce secteur n'est donc pas le résultat d'une activité illégale, mais la reconnaissance et l'approbation par le gouvernement de cet aspect du commerce qui correspond à des perceptions et des habitudes enracinées suivant lesquelles les femmes mènent leur activité commerciale d'une manière différente que les hommes.

Lambert décrit comment le commerce a été rendu possible par la construction de la voie ferrée entre Bamako et Dakar (Lambert 1995). Depuis le début des années 20, les femmes contrôlaient le commerce ferroviaire de différents produits, principalement les produits frais transportés à Dakar et les biens de consommation importés transportés à Bamako. Les femmes ayant de la famille parmi des employés des chemins de fer avaient un avantage dans ces échanges en raison de leurs privilèges particuliers, mais la plupart d'entre elles ont commencé ce type de commerce après être devenues veuves ou ont développé leur activité après avoir divorcé. Cependant, on trouve aussi des femmes qui employaient leur mari salarié pour superviser le transport des marchandises. Lambert dégage la nature très hiérarchique de ce commerce. Un très petit nombre de femmes en assurent le plus gros volume, mais elles assurent aussi leur autorité sur le reste des petites commerçantes, à la fois en les protégeant et en les taxant pour les placer sous leur protection. Ces femmes prépondérantes occupent des wagons entiers utilisés par l'ensemble du groupe de leurs clientes et où elles négocient avec les agents des postes de contrôle les paiements à verser. Elles disposent d'entrepôts à Dakar où elles stockent leurs marchandises et où elles peuvent envoyer leurs cargaisons. Elles

emploient des porteurs, des conducteurs et des gardiens. Elles investissent aussi dans l'immobilier. Leur présence peut être accablante pour les femmes plus jeunes qui se retirent parfois du circuit pour essayer leur chance ailleurs.

Lambert explique en outre comment ce commerce est passé par des hauts et des bas quand les revenus se sont accrus dans les années 50, quand les relations entre le Mali et le Sénégal se sont aggravées en 1960, quand le Mali a adopté une devise non convertible, quand il est revenu au franc CFA et, ensuite, avec la dévaluation de 1994. Dans les années 90, le Sénégal et le Mali avaient des politiques contradictoires. Le Mali essayait de réduire ses importations alimentaires pour encourager les producteurs ruraux, alors que le Sénégal conservait une politique de prix alimentaires très bas pour apaiser sa population urbaine agitée. Cette situation a créé d'autres possibilités commerciales, renversant certaines des tendances précédentes des échanges alimentaires transfrontaliers (en particulier le riz).

Contraintes pesant sur les femmes exportatrices

D'après une étude sur les femmes exportatrices ghanéennes (52 femmes interviewées), la majorité des femmes interviewées exportaient des produits alimentaires assortis vers le Royaume-Uni, l'Amérique du nord et la Communauté européenne (Osei 1994). Les contraintes principales auxquelles se heurtaient ces femmes étaient la petite taille de l'entreprise, l'insuffisance de crédit des banques commerciales, la base de production précaire, ce qui rendait difficile le contrôle de la qualité et de la quantité des articles produits, l'absence d'informations commerciales, les associations professionnelles fragiles et les procédures d'exportation pesantes. Une des deux études de cas rapportées dans ce rapport décrivait l'entreprise d'une femme qui exportait du sel au Burkina Faso. Ses contraintes principales étaient son manque d'instruction de base, l'absence de fonds de roulement pour louer des camions supplémentaires pour le transport du sel et l'absence d'accords bancaires réciproques entre le Burkina Faso et le Ghana.

QUESTIONS RELATIVES AUX ECHANGES REGIONAUX

Questions générales relatives aux échanges régionaux

Alexander J. Yeats (1990) a écrit un rapport influent portant sur les accords commerciaux régionaux en Afrique. Yeats fournit un aperçu général du commerce interrégional africain à l'aide d'une évaluation des niveaux, des parts et des tendances du commerce subsaharien. Il examine aussi l'influence des accords de commerce africains établis, comme la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), pour promouvoir le commerce à l'intérieur de la région. Des indices statistiques sont appliqués pour mesurer les échanges commerciaux de façon complémentaire afin de déterminer le niveau d'avantage comparatif du commerce de chaque pays dans le cadre des accords régionaux. Le rapport s'achève par des conclusions sur les perspectives et les difficultés d'accroissement du commerce à l'intérieur de la région

et par des recommandations sur les rôles qui s'imposent aux politiques régionales et multilatérales pour atteindre les objectifs de développement de l'Afrique.

D'après les projections, la croissance soutenue de l'Afrique occidentale proviendra de plus en plus du commerce des exportations non traditionnelles à l'intérieur de la région, comme les produits agricoles, de l'élevage, le poisson, les produits industriels et autres produits primaires, les produits artisanaux et les produits manufacturés (Stryker 1994). Les échanges au sein de la région seront plus vigoureux dans les zones côtières du Ghana, du Nigeria, du Sénégal, de la Côte d'Ivoire et du Cameroun, qui disposent d'une main-d'oeuvre qualifiée, de transports et d'une infrastructure en télécommunications. Avec la progression de leurs exportations, ces pays deviendront des pôles de croissance, la croissance de leur revenu par habitant entraînant une expansion de leur demande en produits exportés par les pays ouest-africains voisins. D'après Stryker, l'intégration économique peut revêtir les formes suivantes : tarifs préférentiels, libre-échange, union douanière, marché commun et devise unifiée. Il sera important d'examiner l'incidence de ces variables sur la création de marchés, l'exploitation des économies d'échelle, l'intensification de la concurrence, la réduction des coûts de transport, la baisse de la contrebande et la résilience aux chocs résultant de changements dans les termes de l'échange.

Stryker effectue une brève analyse de l'avantage comparatif de produits commerciaux essentiels (tant pour l'exportation que pour l'importation) parmi les pays ouest-africains qui sont classés comme régions arides, semi-arides et sub-humides, zones humides et centres industriels.² Les régions semi-arides et sub-humides ont un avantage comparatif marqué dans la production animale et la production horticole irriguée. D'après les résultats de l'analyse, les zones humides offrent un plus grand potentiel d'exportation pour une variété de cultures de rente, notamment le café, la cacao, le caoutchouc, l'huile de palme, la banane, l'ananas, le riz et les produits laitiers.

Les stratégies d'expansion des initiatives USAID font ressortir l'avantage comparatif des produits de chacun des pays et prennent en compte des recommandations de recherche agricole, d'infrastructure pour faciliter les exportations, de formation et de soutien professionnel et public. Par exemple, le coton et les produits horticoles du Burkina Faso offrent un potentiel de croissance. L'auteur termine par une liste de "questions sans réponse", traçant les grandes lignes d'un plan pour aborder les questions concernant les gains réalisés sur les échanges entre les exportations quittant la région et les exportations entre pays de la région, l'incidence de la surévaluation et de la dévaluation du franc CFA, l'élimination des barrières commerciales, les facteurs intervenant dans l'affectation des investissements et les problèmes d'ordre ethnique dans le commerce.

D'autres études (par exemple "Comment le secteur privé participe à l'identification d'opportunités commerciales en Afrique occidentale et en tire parti") analysent les conditions actuelles du commerce régional en procédant à une analyse approfondie des contraintes et

² Les pays ont été sélectionnés en fonction de leur importance pour le développement de la région ouest-africaine. Les pays sélectionnés étaient le Burkina Faso, le Cameroun, le Cap-Vert, le Tchad, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Gambie, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, le Togo et le Bénin.

possibilités du commerce privé. Des études de cas détaillées illustrent des plans d'action pour renforcer la participation du secteur privé dans les pays de la Côte d'Ivoire, du Mali, du Ghana et du Sénégal. L'étude de cas du Mali, par exemple, présente des informations sur les activités commerciales en cours du pays, comprenant une liste des produits exportés et importés, le pays de destination des échanges, le volume et type d'échanges (formels/informels), un analyse des contraintes, des mécanismes de soutien à la croissance du secteur privé et des recommandations en matière de formation et de développement de collaborations. L'étude examine les répercussions d'initiatives d'intégration régionale comme la Communauté économique des Etats ouest-africains (CEDEAO), l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), le Comité permanent inter-Etats de lutte contre la sécheresse dans le Sahel (CILSS) et le Réseau d'entreprises ouest-africaines (REOA). Certaines activités de renforcement des capacités, comme la création de comités de réflexion pour améliorer les échanges régionaux, la formation et les collaborations des associations commerciales par le biais du secteur privé, peuvent jouer un rôle important dans le renforcement des capacités des femmes commerçantes. Bien que les informations fournies par les études de pays ne portent pas spécifiquement sur les femmes, les experts peuvent ajouter le thème de la dynamique hommes-femmes dans l'analyse de ces informations afin d'identifier le rôle des femmes dans les échanges.

En s'appuyant sur un schéma économique et commercial, le rapport du REOA présente une analyse sur les possibilités de débouchés régionaux pour quatre produits alimentaires non traditionnels de haute valeur et les céréales. Le rapport final "La création d'un marché régional en Afrique occidentale", fait la distinction entre les besoins d'informations commerciales pour un entrepreneur (questions de production, de transformation et d'infrastructure) et ceux d'un commerçant (prix du produit du pays sur le marché de gros ou le marché d'origine, offre/demande et tendances commerciales). Un grand nombre de ces variables peuvent être examinées en prenant en compte la dynamique hommes-femmes. Les femmes comme les hommes doivent comprendre les facteurs intervenant dans la "chaîne de production", qui est décrite comme les étapes de production, collecte/rassemblement, stockage, transformation, commercialisation et demande finale ou consommation, et comment ces facteurs varient au sein d'un marché intérieur, régional et même international, comment avoir accès aux informations commerciales/réseaux d'information sur l'offre et la demande, et enfin comprendre les réglementations concernant les exportations, les options et normes de transport, etc.

Dans une autre étude, le REOA et Associates for International Resources and Development (AIRD) ont collaboré avec des entrepreneurs (dont certains étaient des femmes) pour mener des études de cas sur la viabilité de quatre combinaisons de produits/marchés : (1) l'ail acheté au Tchad par la Côte d'Ivoire ; (2) le maïs acheté au Bénin par le Niger ; (3) les poussins d'un jour achetés au Ghana par la Côte d'Ivoire et (4) les pommes de terre achetées à la Guinée par le Sénégal . Chaque étude de cas se compose d'une explication du produit et des marchés pertinents, d'une analyse quantitative des coûts de production/transformation/commercialisation/transaction entre le point de production et la consommation finale, et de l'identification des contraintes qui pourraient limiter la viabilité des échanges. La section du rapport sur la présentation générale se composait d'une analyse de la documentation (qui n'existait qu'en français et n'a pas pu être consultée pour le présent analyse), qui analysait les

possibilités de commerce régional en se concentrant sur la politique économique, les facteurs institutionnels et les contraintes. Le rapport recommandait que le commerce régional repose sur un avantage comparatif des produits compte tenu de leurs concurrents régionaux et extérieurs. D'autres recherches s'avèrent nécessaires sur les divers coûts officiels et non officiels encourus dans le commerce d'un produit pour un marché donné. Les recommandations formulées aux autorités responsables allaient de la libéralisation des conditions des échanges régionaux à l'accroissement des investissements dans l'infrastructure des transports et la compression des coûts supportés dans les transferts entre zones employant des devises différentes et zones utilisant la même devise.

Dans sa présentation pour le projet USAID Équité et croissance par le biais de la recherche économique (EAGER), Radelet examine la viabilité des accords d'échanges régionaux en Afrique (1999). Radelet suggère dans cette présentation que des plans de coopération régionale ont plus de chance de réussir que des efforts d'intégration. Plusieurs mesures seraient nécessaires pour que ces derniers réussissent. Parmi ces mesures, il convient de citer le besoin de réformes fiscales et budgétaires, ce qui pourrait causer pour certains pays des déficits budgétaires et au niveau macro-économique. Il est donc recommandé que chaque pays adopte des stratégies d'ouverture commerciale visant à améliorer les échanges en général, au lieu d'adopter une approche individuelle pour chaque produit, par le biais d'accords de coopération régionale. En outre, des investissements considérables doivent être engagés dans la modernisation des infrastructures ferroviaire, routière et portuaire reliant ces pays qui sont insuffisamment développées. Compte tenu de l'instabilité politique et macro-économique de la région, des projets de coopération régionale permettraient aux gouvernements de faire le commerce avec un niveau minimum d'engagement à long terme, d'efforts administratifs et d'investissements financiers.

Dans une deuxième présentation pour le projet EAGER, Barry et autres rapporte les résultats d'une étude analysant les causes principales du faible niveau d'échanges commerciaux au sein de la région ouest-africaine (1999). L'étude évaluait les céréales traditionnelles, le riz, les produits horticoles et les produits d'élevage échangés entre le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Guinée, le Mali et le Sénégal. Les auteurs suggèrent que les pays ouest-africains ont des avantages comparatifs variables dans leurs échanges, en partie en raison de la dévaluation du franc CFA. Le Mali a par exemple un avantage marqué en matière de petit mil/sorgho et de produits d'élevage. En particulier, il pourrait bénéficier de l'expédition de riz vers le nord de la Côte d'Ivoire, qui pourrait approvisionner les pays du Sahel en maïs. Cependant, il importe de prendre en compte les contraintes institutionnelles et physiques qui entravent les échanges. Des mesures devraient être prises pour rendre les marchés de produits de base opérationnels et plus efficaces afin de permettre des conditions de production plus régulières, développer des systèmes d'information commerciale qui incluent les fruits, légumes, produits d'élevage et céréales, compresser les coûts de transport et permettre la libre circulation des personnes et des biens. Les autorités responsables devraient investir dans des technologies qui réduisent le temps de préparation des aliments dans les centres urbains, comme dans le cas du riz, qui est produit dans des périmètres d'irrigation fort coûteux. Les auteurs proposent que des produits, comme le riz, qui conviennent à la sécurité alimentaire, soient classés comme produits non transformés pour permettre aux pays excédentaires d'en accroître leur exportation.

Communauté économique des Etats ouest-africains (CEDEAO)

Origine de la CEDEAO et obstacles à sa mise en oeuvre

La Communauté économique des Etats ouest-africains (CEDEAO) a été créée par le Traité de Lagos datant de mai 1975. Le traité a pour objectif principal la création d'une union économique et monétaire en Afrique occidentale, liant les petits marchés nationaux de l'Afrique occidentale. Les membres de la CEDEAO comprennent 16 pays avec différents niveaux de développement économique, d'affectation de leurs ressources et de maturité politique.³ D'après Okolo (1988-89), la CEDEAO était une tentative pour trouver des solutions régionales aux "problèmes posés par le retard et la dépendance économiques et à l'insatisfaction des efforts individuels des pays ouest-africains pour résoudre ces problèmes" (p. 173).

Les principaux obstacles au développement des échanges au sein de la communauté comprenaient notamment le niveau de pauvreté élevé dans la région, l'infrastructure de transport et de communication limitée, les problèmes de devises, les différences de réglementations bancaires entre les pays francophones et les pays anglophones, les politiques de fiscalité commerciale et la difficulté à mettre en oeuvre les plans de libéralisation des échanges proposés pour la communauté. Par exemple, la libéralisation des échanges de produits non transformés (comme les produits agricoles) et des objets d'artisanat traditionnels, qui aurait éliminé les droits de douane régionaux sur ces marchandises, a été adoptée en novembre 1979, mais n'a toujours pas été entièrement réalisée après plus de deux décennies. Comme les petites commerçantes frontalières ont traditionnellement assuré le commerce de ces articles, ce type de libéralisation des échanges aurait eu une incidence positive sur leur volume de marchandises et leurs gains.

Informations courantes sur les initiatives CEDEAO⁴

En théorie, les pays de la CEDEAO devaient supprimer en 1990 les droits de douane sur les produits non transformés des Etats membres et les droits de douane sur les produits industriels devaient être progressivement éliminés entre 1996 et 2000. D'après la réunion de janvier 2000, les pays qui étaient en mesure d'adopter le plan de libéralisation commerciale de la CEDEAO devaient le faire d'ici le 30 avril 2000 et une étude sur l'analyse de l'incidence des plans d'harmonisation des échanges devait être soumise à l'analyse de la CEDEAO d'ici mai 2000. Bien que peu de membres aient mis en oeuvre ces initiatives, des mesures ont été prises pour créer une zone franche et des politiques de libre circulation

³ Les 16 pays sont le Bénin, le Burkina Faso, le Cap-Vert, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Liberia, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, le Sierra Leone et le Togo.

⁴ De nouvelles mises à jour sur le niveau d'avancement des initiatives de la CEDEAO peuvent être obtenues auprès de divers sites Web, qui sont tous énumérés à la fin de la section bibliographique de la présente annexe sur l'analyse de la documentation.

autorisée sur l'obtention d'un certificat de voyage CEDEAO, facilitant en fin de compte l'obtention d'un véritable passeport CEDEAO, venant s'ajouter au passeport national. Le secrétariat a demandé la création de comités nationaux pour suivre l'application et les règles de la libre circulation des personnes et des véhicules.

A l'heure actuelle, les échanges au sein de la communauté représentent une part modeste d'environ 11 pour cent en 1995, évalué à 3,6 milliards de dollars, du commerce total des membres. Le Nigeria représente presque la moitié du PIB annuel CEDEAO de 60 milliards de dollars. Les membres qui viennent ensuite sont la Côte d'Ivoire (12 pour cent) et le Ghana (8 pour cent). Le Ghana et le Nigeria ont prôné l'établissement d'une deuxième zone monétaire qui, une fois créée, fusionnerait d'ici 2004 avec la zone monétaire UEMOA. Les chèques de voyage CEDEAO sont en circulation depuis octobre 1998. Les incidences et le cadre réglementaire de ces initiatives n'ont cependant pas été examinés.

Sept membres de la CEDEAO – Bénin, Burkina Faso, Ghana, Mali, Niger, Nigeria et Togo – ont convenu en mars 2000 de créer une zone commerciale sans frontière comprenant un système de gestion des possibilités commerciales, un système de suivi EUROTRACE, l'organisation de foires commerciales et la création d'ECOBANK.

La construction de la route Kankan-Kouremale-Bamako et de l'autoroute trans-sahélienne (de Dakar à N'Djamena) faciliteront le commerce une fois qu'elles seront achevées. D'autres efforts sont en cours pour créer une compagnie aérienne régionale privée (ECOAIR) et un projet de télécommunications (INTELCOM II), ce qui améliorerait les liaisons entre les pays et interconnecterait les réseaux d'électricité entre le Nigeria et les pays Bénin-Togo. Des efforts sont également déployés pour créer un gazoduc ouest-africain, qui serait construit entre le Nigeria et le Ghana.

Plusieurs associations ont été créées (par exemple la Fédération des Chambres de commerce ouest-africaines, le Council for Economic Empowerment for Women in Africa [CEEWA-Ouganda, Conseil d'émancipation économique des femmes africaines, ceewaug@infocom.co.ug] et l'Association des femmes ouest-africaines) pour faciliter les échanges entre les pays. De plus, la CEDEAO a fait publier en avril 1999 un annuaire commercial dans un effort pour rassembler et diffuser des données sur les possibilités de commerce et d'investissement économiques pour chacun des 16 Etats membres. L'annuaire, qui pourra aussi être obtenu sur CD-ROM, sera remis à jour tous les trois mois.

Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA)

Objectifs

L'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) a été créée le 10 janvier 1994 pour soutenir les efforts d'intégration régionale. Les membres comprennent le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. L'UEMOA a cinq objectifs : (1) établir des conditions de marché libre pour favoriser les

activités économiques et financières des pays membres ; (2) assurer la convergence des politiques macroéconomiques et établir un mécanisme de suivi multilatéral ; (3) créer un marché commun autorisant la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux ainsi qu'une politique commerciale et tarifaire extérieure commune ; (4) coordonner les politiques sectorielles nationales et (5) harmoniser la législation fiscale et autres législations pertinentes. Le succès de l'Union à atteindre ces buts dépendra de la capacité de ses pays membres à préserver la stabilité macroéconomique et à atténuer les déséquilibres intérieurs et extérieurs.

Structure

Plusieurs institutions régionales ont été créées pour mettre en oeuvre l'UEMOA. Ces institutions sont : (1) l'Autorité des Chefs des Etats et des gouvernements ; (2) le Conseil des ministres ; (3) la Commission ; (4) la Cour de justice ; (5) le Comité interparlementaire et (6) le Bureau consulaire régional. Toutes ces institutions prévoient, interprètent ou assurent que les réglementations établies au titre de l'Union favorisent une intégration économique et monétaire efficace de ses membres.

Questions actuelles

Une réalisation récente dans la direction de la libéralisation des échanges entre les Etats membres a été l'établissement d'un tarif préférentiel permanent. L'institution de ce tarif vise à accroître les échanges en réduisant de 30 pour cent les droits d'importation sur des produits industriels spécifiques, prévoit la circulation hors taxe des objets d'artisanat et des matières premières et une réduction de 5 pour cent des droits d'importation sur les autres produits. Cependant, l'exécution complète du tarif préférentiel permanent a été entravé par plusieurs obstacles, notamment des retards dans l'application des réductions de tarif, l'établissement de nouvelles normes et l'absence de consensus parmi les Etats membres. Les changements et améliorations des politiques et procédures commerciales (tel que le tarif préférentiel permanent) doivent être communiqués aux commerçants, en particulier les femmes, qui participent activement au commerce de ces produits particuliers afin qu'ils puissent profiter de ces réformes. Les circuits d'information précaires entre les autorités responsables et les commerçants résultent peut-être de l'absence de la participation des gouvernements nationaux aux prises de décisions. Toutefois, il est attendu des gouvernements qu'ils soient la force motrice qui assure la mise en oeuvre des politiques.

Certaines questions doivent être résolues par les membres pour que l'UEMOA soit opérationnelle. Les experts ont observé que la création d'un marché commun et la réduction des barrières douanières entraîneraient des capitaux et des emplois vers les centres urbains aux dépens des pays les plus pauvres, en majorité enclavés. La mise en oeuvre du Fonds d'impôt de solidarité communautaire jouera un rôle important pour réduire la dépendance vis-à-vis des taxes sur les échanges comme source principale de recettes publiques. La convertibilité et la parité du franc CFA sur la base de l'unique devise de l'Union européenne sont aussi un point de contention. L'incertitude, sur le plan juridique et réglementaire, de la

relation entre le franc CFA et l'euro aggrave le risque associé aux investissements ouest-africains.

QUESTIONS D'ORDRE ECONOMIQUE ET JURIDIQUE

Effets des politiques et actions gouvernementales sur les commerçants

Les régimes de fiscalité commerciale au niveau fédéral exercent une influence sur les femmes commerçantes, sur le plan tant économique que politique. Les taxes comme les droits de douane, les taxes à l'importation et les surtaxes affectent la rentabilité du commerce et encouragent les commerçantes à traverser la frontière en évitant les postes de contrôle officiels (Ackello-Ogututu et Echessah 1996). Le recours à l'extorsion par le personnel militaire, de douane et de police et les fréquents postes de contrôle le long des itinéraires commerciaux ne font qu'accroître davantage le coût du commerce (Rogers 1997). Dans son ouvrage sur les femmes commerçantes africaines, Clark (1988) examine le passé de confrontation et de collusion entre les femmes commerçantes et le gouvernement et entre les femmes et certains agents spécifiques du gouvernement. Le rassemblement de notes rédigées par Clark décrivent en détail les réactions de femmes commerçantes du Pérou, du Ghana, du Nigeria, de Hongkong et d'Inde à l'égard des réglementations imposées par le gouvernement qui affectent la capacité de ces femmes à exercer leur commerce et à réaliser un revenu pour leur famille.

Dans ses travaux, E. Grégoire (1991) suggère que le commerce transfrontalier peut être le résultat des différents régimes d'imposition, de diverses pratiques et structures administratives entre différents pays et d'un environnement complémentaire ou des conditions de production historiques. Il se concentre sur le très gros volume de commerce frauduleux entre le port du Bénin, la région de Maradi au Niger et le nord du Nigeria. Ce commerce a commencé dans la décennie qui a suivi l'indépendance et se composait pour l'essentiel d'importations en provenance d'Europe. La démonétisation de la devise niara, la guerre du Biafra et la période du boum pétrolier ont changé la nature de ce commerce. Certains des biens de consommation transitaient par le Bénin et le Niger et pénétraient en contrebande au Nigeria avant de revenir par la suite au Niger, où ils étaient vendus à des prix inférieurs aux importations officielles dans ce pays. Bien que Grégoire ne fasse mention que de négociants du sexe masculin, Lambert (1993) cite des femmes négociantes qui jouaient un rôle important dans ce trafic. Igue et Soule (1992) expliquent que le commerce, en grande partie non déclaré, du Bénin avec ses voisins, représente une large proportion du commerce d'importation et d'exportation de ce pays et entraîne la majorité de ses recettes publiques. Les auteurs concluent que si les taxes, les droits d'importation et les procédures administratives entre les différents pays côtiers étaient rendus plus homogènes, une bonne part du commerce transfrontalier disparaîtrait.

La distinction entre les secteurs formel et informel est désormais un des outils théoriques le plus largement partagés, mais la documentation récente offre une perspective critique à cet égard. Dans le numéro spécial de 1991 des Cahiers d'études africaines, Pascal Labaze fait

remarquer que la tendance à établir une distinction trop rigide entre les secteurs formel et informel dissimule l'unité et la cohérence de la vie économique nationale et régionale. Il fait aussi remarquer que les actions au niveau du gouvernement influencent tous les segments du marché. Le bénéfice des négociants dépend souvent de la complicité des autorités gouvernementales de plus haut niveau, les bénéfices étant partagés entre l'Etat et les agents individuels. Il ajoute aussi que de nombreuses dépenses improductives qui semblent être des dépenses d'ostentation ou d'obligations sociales, des contributions caritatives ou religieuses ne peuvent pas être séparées de l'investissement productif étant donné qu'elles préservent les conditions propices au commerce et réapprovisionnent les ressources du commerçant.

Recul économique

Le rôle des commerçantes dans l'économie des zones frontalières apporte des informations supplémentaires sur les intersections des rapports économiques locaux et transnationaux. Donna K. Flynn (1997) examine ces intersections dans ses travaux sur la région frontalière de Shabe entre le Bénin et le Nigeria. Cette étude se penche sur la participation continue des femmes au commerce dans cette région frontalière à une époque de recul économique où les perceptions relatives aux rôles du genre, de la communauté et les pratiques commerciales sont redéfinies. Dans d'autres zones de l'Afrique subsaharienne, la participation des femmes au commerce frontalier a diminué pour certaines d'entre elles en raison des coûts plus élevés (en ce qui concerne l'achat des marchandises à vendre et les dispositions de transport) et des plus grands risques économiques liés au commerce informel (problèmes de paiements tardifs, fluctuations des prix) (Mupedziswa 1998).

Une récession économique peut aussi stimuler le commerce transfrontalier. MacGaffey et Bazenguissa-Ganga (2000) décrivent comment les difficultés économiques du Congo-Brazzaville et du Congo-Kinshasha ont entraîné une nouvelle génération de commerçantes après 1980. L'ouvrage fournit des informations sur l'ingéniosité de ces jeunes commerçantes pour se procurer des visas, du crédit et des devises. Cette nouvelle génération de commerçantes a changé les mouvements et styles de marchandises (tels que les produits de beauté, les textiles et les disques compacts) échangées entre l'Afrique centrale et les capitales de la France, de la Belgique et des Pays-Bas.

Une dévaluation de la monnaie peut avoir une incidence semblable sur les commerçantes sous forme de réduction des soutiens et subventions aux prix, entraînant donc un effet négatif sur le revenu réel associé à la hausse des prix (Mulhern et Mauze 1992). La dévaluation du franc CFA en 1994 a doublé les prix des biens importés dans les pays francophones de l'Afrique occidentale. Cette dévaluation a affecté la majorité des importations conditionnées venant de France (par exemple le concentré de tomate et le lait condensé), augmentant de ce fait les besoins d'argent des commerçantes des pays d'Afrique francophone et réduisant leurs bénéfices (Flynn 1997). Par suite de cette dévaluation, de nombreuses commerçantes transfrontalières se sont trouvées dans l'obligation de réduire leurs stocks.

Pour les commerçantes des pays anglophones, comme le Ghana et le Nigeria, la dévaluation du franc CFA a été une opportunité d'accroître le commerce transfrontalier (Morris et

Dadson 2000). Cependant, l'impact de la dévaluation du franc CFA a varié d'un produit à l'autre et d'un marché à l'autre. Par exemple, les importations régionales ont remplacé les importations provenant d'Europe plus fréquemment en Côte d'Ivoire et au Ghana et moins fréquemment sur les marchés de la région occidentale de l'Afrique de l'ouest (REDSO/WCA 1996). Le Niger, en particulier, a augmenté ses exportations d'oignons et autres produits horticoles vers le Ghana et la Côte d'Ivoire. Les substitutions ont été moindres dans des pays comme la Gambie et le Sénégal, plus éloignés des zones de production du Niger.

Par suite de l'incertitude des taux de change et du manque d'informations sur les fluctuations des taux de change de la région, les commerçants sont parfois revenus au troc. Le troc du sel contre des produits horticoles, comme les pommes de terre et les oignons, a été pratiqué, par exemple, entre les commerçants à la frontière du Niger et du Burkina Faso.

Questions juridiques

Le droit naturel, le droit coutumier et les lois établies par les institutions juridiques et financières ont tous été appliqués pour définir la base sur laquelle déterminer l'accès des femmes aux ressources économiques et leur contrôle de ces ressources (Martin et Hashi 1992). Les principales questions d'ordre juridique qui exercent une incidence spécifique sur les activités commerciales féminines à l'échelle régionale sont l'accès au crédit, le droit d'établir des contrats, les droits d'usage et de contrat immobilier et l'insuffisance de représentation des femmes dans les prises de décisions et les fonctions administratives (comme l'absence de représentation féminine dans les associations commerciales). De nombreuses études ont signalé les difficultés des femmes à obtenir du crédit auprès des établissements financiers institutionnalisés (Meyer et Morris 1993 ; Barnes et Morris 1997). Ces difficultés sont liées à l'absence de nantissement, une instruction de base insuffisante, la réticence des établissements financiers à accorder des prêts aux petites et moyennes entreprises et aux procédures bancaires.

LIENS SOCIAUX ET COMMERCIAUX

Attaches ethnique et religieuse

Au Ghana, les hommes commerçants du nord du pays ont traditionnellement compté sur leurs attaches ethniques comme liens commerciaux avec les détaillants et les consommateurs pour leurs achats de produits importés et produits localement vendus sur le marché de Kumasi, dans le centre du pays, et pour le transport de leurs achats vers le nord (Clark 1994). McCorkle, Stathacos et Maxwell (1995) ont conclu que les attaches ethniques jouaient un rôle moins dominant dans le commerce transfrontalier. Par contre, une religion commune continue d'être un facteur important et l'Islam en particulier continue de jouer un rôle important pour faciliter le commerce transfrontalier. L'importance de l'Islam se traduit par le contrôle par les Musulmans de denrées spécifiques échangées sur les marchés frontaliers (telles les noix de kola), l'octroi de crédit aux commerçants (les hommes musulmans

n'accordent du crédit qu'à d'autres hommes musulmans), et la transformation des produits échangés (par exemple l'abattage pour la boucherie du bétail transporté illégalement au Ghana à partir du Mali et du Burkina Faso). Lorsque les femmes musulmanes sont limitées dans leurs activités commerciales en raison des exigences de l'Islam, elles comptent fréquemment sur leurs fils pour les représenter.

Flynn (1997) examine les restrictions de mouvement des femmes par suite des tentatives des hommes pour apaiser les femmes qui se libéraient du rôle que leur imposait leur tribu. Un exemple de ces tentatives d'apaisement est illustré par l'apparition mystérieuse de certains "dieux", qui mettaient les femmes en garde contre leur possibilité de réagir de manière néfaste et violente si elles continuaient à faire le commerce. Les femmes qui font le commerce de l'autre côté de la frontière peuvent aussi être critiquées par les autres villageois, qui croient que ces commerçantes traversent la frontière pour s'engager dans la prostitution ou autres activités illicites. Ces critiques peuvent leur faire honte ainsi qu'aux hommes de leur famille si elles sont largement répandues.

Dans le nord du Ghana, il est fréquemment fait référence aux commerçants haoussa du Ghana et du Nigeria, qui appartiennent les uns comme les autres à la religion islamique. Dans leur étude sur 124 commerçants frontaliers du Ghana, Morris et Dadson (2000) constatent que l'affiliation religieuse est plus importante pour les hommes (59 pour cent des hommes interviewés) que pour les femmes (39 pour cent des femmes interviewées), mais que l'importance de l'affiliation tribale est similaire (45 pour cent pour les femmes et 43 pour cent pour les hommes).

Parenté

Lambert (1995) étudie les éléments propres à la condition de la femme qui facilitent la compréhension du commerce sur l'axe ferroviaire Bamako-Dakar. La position des femmes d'un certain âge et les obligations des femmes plus jeunes, qui doivent s'occuper de leurs enfants et de leur maison, expliquent pourquoi les commerçantes les plus importantes sont des femmes d'un certain âge, divorcées ou veuves, et anciennes épouses d'employés des chemins de fer. En raison des normes et règles générales de dépendance et de protection entre les hommes et les femmes, les femmes sont favorisées sous certains aspects, en comparaison des hommes qui veulent exercer le même type de commerce. Dans certains cas, les commerçantes actives ne sont pas des commerçantes indépendantes, mais des agents d'entreprises, partagées par un groupe familial dispersé. Ces cas sont difficiles à identifier au cours des travaux sur le terrain et devraient nous inciter à examiner de plus près l'organisation interne des sociétés commerciales et ne pas les assimiler trop rapidement aux structures d'organisation habituelles.

La documentation sur le commerce des étoffes fournit des informations sur les stratégies appliquées pour constituer et conserver un capital et sur les investissements des femmes dans l'immobilier et l'éducation de leurs filles. A Lomé, la plupart des apprenties sont des femmes jeunes sans lien de parenté, mais l'activité est souvent transmise aux filles avec le capital (Cordonnier 1987). Un thème important examiné dans cet ouvrage concerne les relations

entre les époux du ménage. Comme il a été noté dans d'autres études sur l'Afrique, les époux n'appliquent pas le régime de la communauté des biens. Cette situation peut faire peser un fardeau supplémentaire sur les femmes, mais aussi les motiver et leur permettre de constituer leurs propres ressources. Aussi, la succession est souvent "liée au sexe", c'est-à-dire que les filles héritent de leur mère et les fils héritent de leur père, alors que les époux n'héritent pas l'un de l'autre. Pareillement, si les femmes reçoivent une aide financière, elle provient souvent de parents et non pas de leur mari, et très fréquemment de parents du côté maternel, même si ces sociétés sont "patrilinéaires" sous bien des aspects. Même les plus grosses négociantes ont du mal à obtenir du crédit bancaire. Pour la majorité, le crédit qu'elles obtiennent provient des importateurs qui les approvisionnent et qui accordent du crédit aux clientes de confiance. Mais 80 pour cent des tissus vendus par ces femmes sont achetés en petits lots et transportés principalement par des commerçants du sexe masculin de la savane vers les pays du nord. La plupart des conclusions de Cordonnier sont étayées par une autre étude rédigée par Poitou, Lambert et Toulabor (Bisilliat 1992).

Morris et Dadson (2000) constatent dans leur étude sur le Ghana que plus des deux tiers des 124 commerçants transfrontaliers ont répondu que la parenté facilitait leurs activités commerciales (74 pour cent des hommes et 77 pour cent des femmes interviewés). Les services facilités par la parenté incluent l'accord de crédit à court terme, le stockage et/ou l'aide au transport dans les activités commerciales transfrontalières. Clark (1994) fait part d'une conclusion analogue dans son étude sur les femmes commerçantes du marché de Kumasi dans le centre du Ghana.

Liens commerciaux

Pour la majorité, les associations commerciales ou les groupements de commerçants sont fréquemment divisés suivant le type de marchandise, la taille de l'entreprise et les caractéristiques relatives au genre. Par exemple, les associations de producteurs d'ignames, qui représentent la majorité des exportations vers l'étranger, se composent en général d'hommes qui exploitent des entreprises de taille moyenne. Par contre, la vente des tomates sur les marchés des zones urbaines est contrôlée par une reine du marché des tomates qui a organisé d'autres marchandes de tomates et qui contrôle rigoureusement les prix, l'emplacement des étals et la qualité de la production (Clark 1994, Morris 1996).

Les commerçants peuvent se regrouper en associations qui sont souvent articulées autour de leurs attaches ethniques (comme les commerçants d'oignons haoussa et les commerçants d'oignons gao). Par exemple, les associations de commerçants d'oignons sont des groupements d'importateurs/marchands de gros qui travaillent ensemble pour organiser les marchés où les oignons sont vendus (Vordzorgbe 1997). Leurs objectifs principaux sont d'accroître la production et la commercialisation d'oignons sur les principaux marchés ghanéens à Accra et Kumasi, chercher à résoudre les problèmes de transport des oignons d'un endroit à un autre (comme la présence de nombreux postes de contrôle et le mauvais état des routes) et améliorer l'entente parmi les membres. Les adhérents des associations de commerçants d'oignons sont principalement des hommes, les femmes représentant moins de 25 pour cent des membres. Les grossistes des produits alimentaires importés contrôlent plus

étroitement la clientèle de détaillants, au moyen du crédit et des occasions d'achat de produits rares, que les grossistes de la production vivrière locale (Clark 1994).

Associés commerciaux

Au Ghana (Morris et Dadson 2000), l'effet positif des associés commerciaux sur leurs activités transfrontalières est très semblable pour les interviewés hommes et les femmes (79 pour cent pour les hommes et 80 pour cent pour les femmes). Un pourcentage de femmes plus élevé ont indiqué qu'elles bénéficiaient dans leurs activités commerciales d'accords financiers et de leur adhésion à des groupements commerciaux. Des accords coopératifs informels entre commerçantes frontalières ont lieu dans des domaines comme les arrangements de transport, les dispositions pour faciliter le passage de la frontière (en ayant recours à un "expéditeur" pour remplir les formulaires et "réunir" les charges de petite taille en une grosse pour passer plus facilement la frontière), et le crédit (Clark 1994 ; Morris et Dadson 2000).

Les femmes pratiquant le commerce à l'échelle régionale coopèrent les unes avec les autres lorsqu'elles opèrent en dehors du pays mais se font une concurrence sauvage à l'intérieur de leur pays (Mupedziswa 1998 ; Morris et Dadson 2000). Les commerçantes de l'Afrique australe et occidentale voyagent souvent ensemble à Hongkong ou à d'autres marchés en dehors du continent africain pour acheter des souliers et des montres, mais elles se séparent fréquemment sur le chemin de retour en Afrique. Chaque femme négocie son propre passage à la douane, certaines femmes atterrissant dans un pays frontalier parce qu'il est plus facile d'entrer des marchandises non remarquées par un point de passage terrestre que par un contrôle à l'aéroport.

Associations commerciales

Certains types d'associations commerciales sont constitués autour de l'octroi de crédit. Ces associations peuvent aller des caisses informelles d'épargne et de crédit sur une base tournante que l'on rencontre dans toute l'Afrique occidentale (appelée tontine ou susus) aux intermédiaires financiers plus structurés (comme les clients de *Women's World Banking*, de *FINCA* et de *Freedom from Hunger*) (Meyer et Morris 1993). Fréquemment, ces intermédiaires financiers procurent à leurs clients des informations sur la robustesse et le développement des activités commerciales. Tous exigent en général un compte d'épargne avant d'accorder du crédit.

L'octroi de crédit aux commerçantes est en général établi sur base de remboursements fréquents, le premier versement étant dû seulement quelques semaines après l'obtention du prêt. Ce régime de remboursement réduit les chances qu'auraient les femmes de prendre part à une autre activité économique en plus de leur commerce. *Women's World Banking* applique un programme de crédit proportionnel qui permet aux femmes qui respectent les conditions de prêt d'obtenir par la suite des sommes plus importantes (*Women's World Banking*). Les femmes qui participent au commerce de biens échangeables en gros ou qui se

rendent en Asie pour acheter des marchandises qu'elles revendront dans la région s'expriment favorablement sur ce type de crédit proportionnel. Aux réunions, ces femmes semblent se connaître les unes les autres, être au courant de leurs diverses lignes d'activité commerciale et des marchandises qu'elles vendent.

D'autres types d'associations pour les femmes d'entreprise opèrent à l'échelle nationale ou même à l'échelle continentale. La Fédération africaine des femmes entrepreneurs (FAFE) a été créée en 1984 avec l'objectif de renforcer et de soutenir les associations nationales de femmes entrepreneurs en Afrique. Les objectifs sont centrés sur le soutien des activités dirigées par des femmes en fournissant des services de commercialisation, de formation, de dissémination des informations, de collaboration et de préconisation des réformes politiques (FAFE 2000). Les membres de laFAFE qui voyagent au niveau régional ou international pour assister à des conférences FAFE prennent presque toujours part à la vente de textiles, de vêtements et d'objets d'artisanat. Outre l'organisation FAFE à l'échelle régionale, il existe des bureaux nationaux FAFE dans quinze pays (tels que l'Association des femmes d'entreprise du Ghana).

DIVERSIFICATION DES COMMERCANTS TRANSFRONTALIERS

Grossistes et détaillants

Dans de nombreux rapports et études, les différents types de commerçants transfrontaliers sont mentionnés sans spécifier leur sexe. Un exemple illustrant cette absence de distinction est l'étude réalisée en 1996 sur le marché métropolitain d'Abidjan qui mentionne quatre catégories de commerçants (Division de la politique économique et du secteur privé 1996). La première catégorie concerne les petits importateurs qui achètent leurs produits horticoles (en unités de 50 à 2.000 kilos) dans la zone de production et se rendent en train ou en autocar jusqu'à Abidjan. Une deuxième catégorie se compose d'intermédiaires spécialisés qui achètent les produits horticoles aux gares routières et ferroviaires d'Abidjan et consolident les petites quantités en grands lots à vendre en gros. Compte tenu des caractéristiques d'achat et de vente, ces deux catégories sont sans aucun doute des femmes, mais ce point n'est pas mentionné dans le rapport.

La troisième catégorie de commerçants mentionnée dans le rapport sur le marché d'Abidjan sont les gros importateurs qui achètent directement les produits horticoles des zones de production en quantités de 10 à 30 tonnes. Ils louent des camions et transportent les fruits et légumes jusqu'au marché de gros à Abidjan. Ces commerçants travaillent souvent de pair avec les grossistes. Le quatrième groupe de commerçants comporte les exportateurs qui restent dans le pays d'exportation et expédient les produits vers des importateurs désignés à Abidjan. Le troisième et le quatrième groupes de commerçants peuvent être soit des hommes, soit des femmes, ou encore les deux suivant le type de fruit et de légume. Le système de commercialisation des oignons du Nigeria est un exemple de cette quatrième catégorie de commerçants, ce qui supposerait que ce sont tous des hommes étant donné que les Haoussa dominent le commerce d'exportation d'oignons du Nigeria.

Rôle des reines mères

A la différence des autres régions de l'Afrique subsaharienne, les femmes de l'Afrique occidentale ont depuis longtemps des pouvoirs et une influence considérables dans les décisions économiques en tant que patronnes et reines mères (Clark 1994). Le terme "reine mère" est utilisé pour désigner les chefs communautaires et/ou les chefs de marché du sexe féminin. D'après les accords de marché, chaque reine mère dispose, dans sa catégorie de produits, de toute l'autorité sur l'emplacement de vente de chaque marchande, les prix, la variété et la qualité du produit vendu. La reine mère d'une catégorie de produits spécifique peut aussi superviser les accords commerciaux transfrontaliers. Pour certains produits (comme le textile et le poisson), les femmes sont passées du menu commerce au commerce d'importation et d'exportation de grande ampleur entre les marchés régionaux de l'Afrique de l'ouest.

Rapports commerciaux entre hommes et femmes

Pour ce qui est des produits horticoles qui sont vendus à l'intérieur de la sous-région, les rôles des hommes et des femmes semblent être définis par la quantité de produits échangés et le niveau des ventes. Dans deux études sur les produits horticoles du Ghana, l'auteur a constaté que les femmes participaient au commerce de détail d'assortiments de légumes (tels que les oignons, les pommes de terre et les poivrons verts) et de fruits (tels que les mangues), mais ne participaient pas à l'importation ou au commerce de gros de ces produits horticoles (Vordzorgbe 1997). Les femmes participaient uniquement au commerce transfrontalier de ces produits lorsque les quantités étaient modestes et que les femmes pouvaient passer la frontière en portant leur charge sur la tête.

Le commerce du bétail est concentré soit sur les gros ruminants (bovins) soit sur les petits ruminants (caprins, ovins). Les hommes ont pour tradition d'assurer les importations de bétail et la transformation des viandes et beaucoup d'entre eux participent aussi à la vente au détail des produits de viande aux boucheries (Wenner et Mooney 1995 ; Holtzman 1996 ; Metzger et autres 1997). Les femmes semblent participer uniquement à la vente au détail des produits de viande. Au Mali, les femmes participent à la vente de parties animales différentes de celles que vendent les hommes.

TRAVERSEE DES FRONTIERES

Traversée des frontières

De nombreuses études ont montré que la participation des femmes aux échanges régionaux de l'Afrique subsaharienne n'était pas signalé et/ou que son incidence économique n'était pas calculée parce que les femmes traversaient la frontière à des passages non officiels ou

transportaient leurs marchandises en utilisant des méthodes (comme le port de leur charge sur la tête) qui ne sont normalement pas prises en compte dans les statistiques officielles sur le commerce frontalier (Réseau d'entreprise de l'Afrique occidentale 1996 ; Minde 1997 ; Morris et Dadson 2000). Les femmes utilisent rarement des chariots, des bicyclettes ou des camions lorsqu'elles transportent elles-mêmes leurs marchandises. Cependant, elles peuvent participer aux arrangements pour le transport en camion des articles dont elles ont depuis fort longtemps assuré la vente (par exemple la commercialisation du poisson au Ghana, de la zone côtière au marché de Kumasi dans l'intérieur) (Clark 1994).

Obstacles à la traversée de la frontière

Pour ce qui est de la traversée de la frontière, les obstacles principaux aux échanges régionaux résultent du système complexe de règles et tarifs de douane et de l'application de ce système aux frontières et le long des routes qui conduisent à des postes frontaliers officiels ou qui en viennent (Réseau d'entreprises de l'Afrique occidentale 1995). Tant les femmes que les hommes pratiquant le commerce transfrontalier supportent des coûts supplémentaires directs (droits de douane) et indirects (plus grande proportion de denrées périssables qui s'abîment en raison des nombreuses inspections) associés à ces obstacles.

Les comptes rendus d'un atelier qui a eu lieu en décembre 1996 sur le commerce transfrontalier non déclaré entre le Kenya et l'Ouganda examinaient les avantages et les inconvénients des échanges frontaliers informels le long de leur frontière commune (Ackello-Ogutu et Echessah 1996). Malgré la promotion des échanges et les réformes des marchés qui ont minimisé le contrôle des changes et les restrictions sur les mouvements des marchandises, des politiques commerciales peu efficaces continuent d'empêcher des rapports commerciaux formels et entraînent souvent des distorsions dans les prix relatifs des marchés de produits et de facteurs. Les auteurs ont étudié le commerce non déclaré pour déterminer son ampleur, estimer les coûts des échanges frontaliers, identifier les occasions commerciales supplémentaires et démontrer l'importance du commerce propre au continent africain. Bien qu'Ackello-Ogutu et Echessah mentionnent le plus grand nombre de femmes qui participent à ce marché, ils ne fournissent pas de données sur le nombre d'hommes et le nombre de femmes et n'analysent pas les effets de ces activités commerciales frontalières sous-régionales sur la dynamique hommes-femmes. Leurs conclusions portent sur les points suivants : le commerce frontalier informel fournit des emplois, distribue les produits alimentaires des zones excédentaires vers les zones déficitaires et procure des sources de revenu aux commerçants et autres individus qui participent à ce commerce informel (y compris les agents de l'Etat qui sont payés officiellement par le gouvernement et informellement par les commerçants).

Dans une étude sur le commerce frontalier qui a interviewé des commerçants, hommes et femmes, du Ghana, environ 67 pour cent des interviewés (41) ont signalé qu'ils devaient supporter des coûts monétaires de 25 dollars US ou moins en rapport avec l'obstacle qu'ils ont cité comme le plus important dans leurs échanges frontaliers (Morris et Dadson 2000). Plus de la moitié des interviewés (36, soit 51 pour cent) ont mentionné qu'ils perdaient 1 à 5 heures en raison de cet obstacle. Parmi les commerçants qui ont répondu à l'interview, plus

de la moitié (57 pour cent) perdaient huit jours ou plus de rémunération quand leur coût monétaire est défini en fonction de leur revenu. Cette information peut être utilisée comme variable approximative pour mesurer les coûts associés aux inspections fréquentes (qu'elles soient officielles ou non) endurées par les commerçants frontaliers.

CONCLUSIONS

Dans l'étude de la documentation qui a été effectuée, les chercheurs ont observé que soit les études ne répartissaient pas leurs informations par genre, soit les auteurs adoptaient une approche monographique à l'égard du rôle des femmes commerçantes (par exemple, un marché, ou un groupe particulier de commerçants, ou encore un produit fait l'objet de l'étude). Les chercheurs ont observé peu de preuve de données réparties par genre sur les échanges régionaux. La collecte et l'analyse d'informations sur le commerce ouest-africain réparties par genre sont d'une importance primordiale pour comprendre les effets du commerce sur les femmes en matière d'emploi, de production, de condition économique et d'intervention dans les prises de décisions. Il est tout aussi important de comprendre l'incidence économique des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes sur les pays et la région de l'Afrique occidentale.

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

Sources citées

- Ackello-Ogutu, P. et T. Echessah. 1996. "Proceedings of Workshop Unrecorded Cross-Border Trade between Kenya and Uganda." USAID à travers TechoServe Kenya. Nairobi.
- African Federation of Women Entrepreneurs. 2000. "Summary Prospectus." Présenté aux membres FAFE à la réunion FAFE de Miami, Floride, 10-12 mai, 2000.
- Amselle, Jean-Loup. 1977. *Les négociants de la savanne*. Paris, Anthropos.
- Barnes, Carolyn et Gayle A. Morris. 1997. "Baseline Study of the Role of Microfinance Institutions in Uganda." USAID à travers Management Systems International. Washington, D.C.
- Barry, Abdoul, Salinger, Lynn et Pandolfi, Selina. 1999. "Structural Adjustment: Implications for Trade." Basé sur "Sahelian West Africa: Impact of Structural Adjustment Programs on Agricultural Competitiveness and Regional Trade" de Associates for International Resources and Development. EAGER Policy Brief No. 19. Arlington, Virginia.

- Beneria, L. et A. Lind. 1995. "Engendering International Trade: Concepts, Policy and Action." Document de travail de Cornell University, Série 5.
- Calavan, Kay et al. 1995. "Gender and Economic Participation: A Review of the Literature." For Bureau for Global Programs, USAID, à travers Coopers & Lybrand. Washington, D.C.
- Clark, Gracia et Takyiwaa Manuh. 1991. "Women Traders in Ghana and the Structural Adjustment Program." In *Structural Adjustment and African Women Farmers*, Christina H. Gladwin, Gainesville: University of Florida Press, 1991.
- Clark, Gracia. 1988. *Traders Versus the State: Anthropological Approaches to Unofficial Economies*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Clark, Gracia. 1994. *Onions Are My Husband*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coquery-Vidrovitch, Catherine, ed. 1983. *Entreprise et entrepreneurs en Afrique*. Paris, L'Harmattan.
- Cordonnier, Rita 1986. "Les commerçantes ouest-africaines entre marchés formels et informels." *Cahiers de sociologie économique et culturelle*, pp. 115-136.
- Cordonnier, Rita. 1987. *Femmes africaines et commerce, les revendeuses de tissus de la ville de Lomé (Togo)*. Paris, L'Harmattan.
- De Ley, Margo. 1985. *Women in French-speaking Africa: an Annotated Bibliography of French-language Materials*. Office of Women in International Development UIUC, Curriculum Guide Series #9a.
- Diouf, Made Bandé. 1979(?). "Les restauratrices de la zone industrielle de Dakar, ou la guerre des marmites." *Cahiers d'Etudes Africaines*, no. 81-83, pp. 237-250.
- Economic Policy et Private Sector Division. 1996. "Abidjan Metropolitan Market for Horticultural Imports from the West African Region." REDSO/WCA, USAID. Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Ellis, Stephen et Yves-A. Fauré, eds. 1995. *Entreprise et entrepreneurs africains*. Paris, Karthala-ORSTOM.
- Ewusi, Kodwo. 1990. *Traditional and Improved Technologies for Food Processing for Rural Women in West Africa*. Tema, Ghana: Tema Press.
- Fauré, Y.-A. 1993. *Entrepreneurs et entreprises d'Afrique subsaharienne: sélection bibliographique*. Centre d'Etudes d'Afrique noire, Institut Etudes Politiques de Bordeaux.

- FEWS Special Report 97-1. 1997. "Regional Trade Important for Increasing Food Security." <http://www.info.usaid.gov/regions/afr/fews/fb970225/fb97sr1.html>.
- Flynn, Donna K. 1997. "Trading Traitors: Cultural Negotiations of Female Mobility in a West African Borderland." *Identities* 4(2): 245-280.
- "Gender and Trade." U.S. Agency for International Development. Discussion Paper No. 3. World Trade Organization.
- Grégoire, Emmanuel et Pascal Labazé, eds. 1993. *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest: Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris, Karthala, ORSTOM.
- Harre, Dominique. 1993. "Les Hommes d'affaires en Côte d'Ivoire. L'insertion des Malinkés du Kabadougou dans l'économie contemporaine." Dans Grégoire et Labazé, eds., pp. 221-262.
- Holtzman, John. 1996. "Intra-regional Trade in Horticultural Products in West Africa: Towards an Applied Research and Action Agenda." Projet d'analyse de la politique agricole, Phase III, pour l'USAID à travers Abt Associates Inc. Washington, D.C.
- Holtzman, John. 1996. "Livestock Marketing Along the Burkina Faso and Ghana Corridor." Pour l'USAID à travers Abt Associates Inc. Washington, D.C.
- Igué, O. J. et B. O. Soulé. 1992. *L'état entrepôt au Bénin: Commerce informel ou solution à la crise?* Paris, Karthala.
- Labaze, Pascal. 1988. *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso: Vers une lecture anthropologique de l'entreprise africaine*. Paris, Karthala.
- Lambert, Agnès. 1993. "Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako." Dans Grégoire et Labazé, eds., pp. 37-70.
- Lecour-Grandmaison, C. 1968. "Activités économiques des femmes dakaroises." *Africa* 39(2).
- Management Systems International, Abt Associates, et Development Alternatives, Inc. préparé pour AID/AFR/SWA. 1994. "Private Sector Participation in Identification and Realization of Trade Opportunities in West Africa."
- Martin, Doris M. et Fatuma Omar Hashi. 1992. "Women in Development: The Legal Issues in Sub-Saharan Africa Today." Document de travail 4, Division pauvreté et politique sociale, Banque mondiale. Washington, D.C.

- McGaffey, Janet et Remy Bazenguissa-Ganga. 2000. *Congo-Paris: Transnational Traders on the Margins of the Law*. Oxford et Bloomington, Jame Currey et Indiana University Press.
- McCorkle, Constance, Charles Stathacos, et Jim Maxwell. 1995. "Cross-Border Trade and Ethnic Groups in West Africa." Préparé pour l'USAID à travers Abt Associates Inc. Cambridge, Massachusetts.
- Meillassoux, Claude, ed. 1971. *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. London, Oxford University Press préparé pour International African Institute.
- Metzel, Jeffrey. 1997. "Prospects for Developing the Malian Livestock Sector." Equity and Growth through Economic Research Project. USAID à travers Associates for International Resources et Development. Cambridge, Massachusetts.
- Meyer, Richard et Gayle A. Morris. 1993. *Women and Credit: an Annotated Bibliography*. Ohio State University. Columbus, Ohio.
- Minde, Isaac J. et T.O. Nakhumwa. 1997. "Informal Cross-border Trade between Malawi and Her Neighboring Countries." Agricultural Policy Research Unit, University of Malawi Bunda College of Agriculture. Lilongwe, Malawi.
- Morris, Gayle A. et John A. Dadson. 2000. "Ghana: Cross-Border Trade Issues." African Economic Policy Paper Discussion Paper 22 préparé pour Equity and Growth through Economic Research Project. USAID à travers International Business Initiatives. Washington, D.C.
- Morris, Gayle A. et al. 1996. "Income and Employment Effects of Non-Traditional Exports in Ghana." USAID à travers Sigma One Corporation. Raleigh, North Carolina.
- Mulhern, Mary et Suzanne Mauze. 1992. "Gender and Trade and Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview of the Literature." USAID à travers The Future's Group. Washington D.C.
- Mupedziswa, Rodreck et Perpetua Gumbo, 1998. "Structural Adjustment and Women Informal Sector Traders in Harare, Zimbabwe." Nordiska Afrikain Instiutet. Uppsala.
- Okolo, Julius Emeka. 1988-1989. "Obstacles to Increased Intra-CEDEAO Trade." *International Journal*. 44 (Winter): 171-214.
- Osei, Isaac, Abena Glover, et Gloria Doe. 1994. "Study on the Assessment of Women Exporters in Ghana." USAID/Ghana à travers Ghanexim. Accra, Ghana.
- Poitou D., A Lambert, M. Toulabor. 1992. "Femmes, commerce, États: Une analyse en teme de genre à partir de trois cas ouest-africains." In J. Bisilliat, ed. *Relations Genre et Développement*. Paris, Karthala.

- Radelet, Steven. 1999. "Are Formal Trade Agreements the Right Strategy?" basé sur "Regional Integration and Cooperation in Sub-Saharan Africa : Are Formal Trade Agreements the Right Strategy ?" Harvard Institute for International Development. EAGER Policy Brief No. 21. Arlington, Virginia.
- Rogers, Glenn. 1997. "Horticultural Trade Promotion and Child Survival in West Africa." Economic Policy and Private Sector Division, REDSO/WCA, USAID. Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Salinger, Lynn et Abdoul Barry. 1996. "Realizing Regional Trade in West Africa." USAID à travers Associates for International Resources and Development. Cambridge, Massachusetts.
- Saul, Mahir. 1981. "Beer, Sorghum and Women: Production for the Market in Rural Upper Volta." *Africa* 51(3): 746-764.
- Saul, Mahir. 1986. "Development of the Grain Market and Merchants in Burkina Faso." *Journal of Modern African Studies* 24(1): 127-153.
- Saul, Mahir. 1987. "The Organization of West African Grain Market." *American Anthropologist* 89(1): 74-95.
- Stryker, Dirck J. 1994. "A Regional Strategy for Trade and Growth in West Africa." Associates for International Resources et Development. Cambridge, Massachusetts.
- Van Dijk, M.P. 1986. *Burkina Faso, le secteur informel*. Paris, L'Harmattan.
- Vordzorgbe, Seth Doe. 1997. "Promoting Intra-Regional Trade in Agricultural Products in West Africa: The Case of Horticultural Products in Ghana." Rapport présenté à l'Atelier sur le commerce de produits d'horticulture et d'élevage à l'intérieur de la région, 5-7 août, 1997, Accra.
- Wenner, Mark et Timothy J. Mooney. 1995. "Livestock Trade and Marketing Costs in the Burkina Faso-Ghana Corridor." USAID à travers Abt Associates Inc. Washington, D.C.
- West African Enterprise Network. 1995. "Obstacles to Regional Trade: Border Crossings." USAID à travers Associates for International Resources and Development. Washington, D.C.
- West African Enterprise Network. 1996. "Realizing Regional Trade in West Africa." USAID à travers Associates for International Resources and Development. Washington, D.C.
- Women's World Banking. Rapports annuels. 1993-1999.

Yeats, Alexander J. 1990. "What Can Be Expected from African Regional Trade Arrangements ? Some Empirical Evidence" Banque Mondiale, International Trade Division. Washington D.C.

Sources non citées

Berry, Sara. 1993. *No Condition is Permanent: The Social Dynamics of Agrarian Change in Sub-Saharan Africa*. Madison: University of Wisconsin Press.

Downing, Jeanne. 1990. "Gender and the Growth and Dynamics of Microenterprises." Rapport GEMINI. Préparé pour le Bureau la Femme et le Développement, USAID.

Grier, Beverly C. 1989. *Pawns, Porters, et Petty Traders: Women in the Transition to Export Agriculture in Ghana*. Boston: Boston University Press.

Rhyne, Elisabeth et Sharon Holt. 1994. "Women in Finance and Enterprise Development." Document de travail ESP, Série 40. Département de l'éducation et de la politique sociale, Banque mondiale, Washington, D.C.

Liste de sites Web utiles

<http://www.africapolicy.org>

Le site Web d'information sur les politiques de l'Afrique (APIC) a des liens précieux sur le Web avec les ressources de commerce et d'investissement concernant l'Afrique. C'est aussi un des rares sites qui a mis l'accent sur le besoin d'accorder une importance particulière au rôle vital de production alimentaire et à l'esprit d'entreprise des femmes dans l'Afrique rurale et urbaine. Aller directement à <http://www.africapolicy.org/featdocs/tradinfo.htm> pour obtenir une liste des liens Web.

<http://allafrica.com>

Mises à jour complètes sur les nouvelles pour tous les pays africains, classées par thème. Comporte une section sur les femmes et un moteur de recherche.

<http://www.geocities.com/CapitolHill/Lobby/2450/foreignaid.html>

Lien avec un rapport sur les stratégies de développement pour l'Afrique.

<http://www.gca-cma.org/>

Coalition mondiale pour l'Afrique, cite diverses ONG.

<http://www.info.usaid.gov/regions/afr/>

Site Web officiel de l'USAID sur les initiatives concernant l'Afrique. Moteur de recherche disponible.

<http://www.un.org/Depts/eca/>

Lien officiel avec la Commission économique des Etats-Unis pour l'Afrique.

<http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/>

Présentation des publications des Nations Unies sur l'Afrique, en insistant particulièrement sur la femme et le développement.

<http://www.usaid.gov>

Cliquer CDIE à partir du menu outils sur la page d'accueil (homepage), cliquer statistiques (statistics), puis cliquer consultation de la base de données (query database) à partir de la barre de menus de gauche et commencer la recherche par secteur de développement (par exemple échanges internationaux).

www.worldbank.org/

Aller dans régions, économie internationale, commerce, et chercher dans la catégorie "accords régionaux". Chercher aussi dans le site Web de la Banque mondiale sur la région de l'Afrique concernant l'intégration régionale (*World Bank's Africa Region web site on regional integration*).

www.wto.org

Des analyses sur la politique commerciale peuvent être transférés pour la plupart des pays.

Sites Web CEDEAO

<http://www.cedeao.org>

Fournit des rapports par pays utiles et fournit des comptes rendus des réunions CEDEAO, y compris la plus récente qui a eu lieu en janvier 2000, des notes sur les défis des événements de Seattle, et un aperçu général sur l'état d'exécution des domaines prioritaires CEDEAO.

http://www.ebd-colorchart.com/ebd_news.htm

Lien en direct avec l'annuaire commercial CEDEAO.

<http://www.CEDEAO.net/english.htm>

Fournit des informations sur CEDEAO, sa structure et fournit une liste des ses accomplissements par catégorie. Fournit les informations les plus récentes.

<http://www.secretary.state.gov/www.briefings.statements/>

Présentations périodiques sur les progrès CEDEAO.

<http://www.state.gov/www/regions/africa>

Nouvelles et présentation générale d'CEDEAO avec des informations limitées sur la ventilation par pays du PIB d'CEDEAO.

Sites Web UEMOA

<http://www.dakarcom/UEMOA.htm>

Site Web officiel du Centre de promotion commerciale de l'Ambassade américaine à Dakar, Sénégal. La section sur les informations économiques fournit des mises à jour sur UEMOA et de bonnes explications sur les obstacles de UEMOA et les mesures nécessaires à sa réussite.

<http://www.imf.org/external/np/speeches/1998/063098.HTM>

Site Web officiel du FMI. Déclaration d'Alassane D. Ouattara, Directeur adjoint du FMI, 1998. Examine les difficultés et les accomplissements de UEMOA.

<http://www.imf.org/external/np/sec/decdo/UEMOA.HTM>

Site Web officiel du FMI. Fournit des informations sur l'organisation, les objectifs et la structure de UEMOA.

ANNEXE B

**MOUVEMENT DES MARCHANDISES OBSERVES EN AFRIQUE DE
L'OUEST AU COURS DES TRAVAUX SUR LE TERRAIN**

Mouvements de marchandises observés en Afrique de l'Ouest au cours des travaux sur le terrain*

Pays importateurs	Pays exportateurs										
	Mali	Sénégal	Gambie	Guinée	Guinée-B	Burkina F.	Côte d'Ivoire	Togo	Bénin	Nigeria	Ghana
Mali		fruits européens, *poisson salé, *robes brodées, *pâtes importées, *articles en caoutchouc, matelas mousse		ciment, clous chaussures, *ustensiles de cuisine importés		vélocycles, cigarettes, allumettes, engrais	*produits de beauté, *produits pharmaceutiques, *fruits, * manioc transformé, ciment, *vêtements, *plastiques	*huile de palme, *batiks, pneus importés	biens de consommation importés, pneus importés, *bijoux à la mode	*vêtements pour bébés, réfrigérateurs, pièces détachées, *bols émaillés, *bols en acier inoxydable	*articles en aluminium
Sénégal	gomme arabique, encens, *graines de nere, *beurre de karité, *bazin teint importé, oeufs, fruits		Pantalons Jeans, sucre, *concentré de tomate, riz	café, *huile de palme, *graines de nere, *concentré de tomate, fruits, miel, gingembre, épices, *paniers, noix de kola			*batiks				
Gambie											
Guinée		poisson salé, *savon, oignons									
Guinée-B		ciment, oignons pommes de terre, sel, *savon									
Burkina F.	*poisson fumé						*batiks, fruits, *produits de beauté, *produits pharmaceutiques		biens de consommation importés, *manioc transformé, *bijoux à la mode	pièces détachées, *bols émaillés, *bols en acier inoxydable, pièces détachées, *batiks	*articles en aluminium, *bois d'oeuvre

Source: Ce tableau s'appuie sur les résultats des travaux réalisés sur le terrain pour le présent rapport en juin et juillet 2000, complétés par des informations recueillies pendant des travaux sur le terrain antérieurs. La liste des marchandises n'est pas exhaustive, mais comprend les produits les plus couramment échangés dans les zones étudiées. D'importants mouvements de marchandises existent entre différentes régions d'un même pays,—par exemple l'important commerce entre le triangle sud du Mali et la région le long du fleuve Niger—ne peuvent pas ressortir sur ce tableau mais suivent une structure semblable à celle du commerce transfrontalier de ces pays.

* Marchandises échangées principalement par les femmes ou pour lesquelles leur présence en tant que commerçantes était fort visible.

Pays importateurs	Pays exportateurs											
	Mali	Senegal	Gambia	Guinea	Guinea-B	Burkina F.	Côte d'Ivoire	Togo	Bénin	Nigeria	Ghana	
Côte d'Ivoire	*bazin teint importé, ovins, bovins, légumes, ignames, céréales					ovins, bovins					*produits pharmaceutiques, *batiks	*articles en aluminium
Togo									maïs, haricots, sorgho	pièces détachées, *produits pharmaceutiques, *batiks, *bols émaillés		*articles en aluminium
Bénin										pièces détachées, *produits pharmaceutiques, *batiks, *oeufs, *boissons gazeuses, *bols émaillés, huile de moteur, *kérosène, *essence, *boîtes de biscuits, bois d'oeuvre, noix de cajou		*articles en aluminium
Nigeria									ciment, bière, engrais, ignames, *batiks, cigarettes, petit mil, maïs, voitures d'occasion, articles électroniques, semences de coton			*articles en aluminium, chocolat
Ghana						ovins, bovins, cuirs						

ANNEXE C

DEFINITION DES TACHES DE WIDTECH

DEFINITION DES TACHES DE WIDTECH

EXAMEN DES RAPPORTS COMMERCIAUX DES FEMMES DANS LA REGION DE L'AFRIQUE OCCIDENTALE

PHASE UN : EVALUATION PRELIMINAIRE ET IDENTIFICATION DES POSSIBILITES

Pour le Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest
Bamako, Mali

RECAPITULATIF

La définition des tâches précise les paramètres de la Phase un de l'assistance technique fournie par WIDTECH au Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest pour l'aider à mettre au point une série d'activités visant à renforcer les capacités des femmes à exercer le commerce transfrontalier dans la région. Les résultats de la Phase un comprendront une évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes en Afrique occidentale, l'identification d'activités possibles pour améliorer les rapports d'affaires et de commerce transfrontaliers des femmes, et une définition des tâches pour la conception et l'exécution de ces activités pendant la Phase II. Le financement de la Phase II a été demandé au titre du Programme de Commerce et d'Investissement en Afrique pour l'année fiscale 2000. Les pays que l'on propose d'inclure dans l'évaluation sont le Burkina Faso, le Nigeria, le Ghana, la Guinée, le Mali, le Sénégal et le Bénin.

PRESENTATION GENERALE

Les occasions de plus en plus nombreuses d'échanges transfrontaliers et internationaux en Afrique de l'ouest entraînent des possibilités de revenu plus important dans toute la région. Bien que le commerce régional et le commerce mondial adhèrent en théorie aux mêmes engagements dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce, il existe quelques différences importantes entre les deux. Si le commerce mondial se caractérise en général par de grosses quantités globales de marchandises, l'échelle du commerce transfrontalier régional varie sensiblement. Pour ce qui est des quantités de marchandises, le commerce transfrontalier régional peut être caractérisé comme couvrant le commerce de petite ampleur (par exemple le menu commerce) et le commerce d'ampleur moyenne (cargaisons sur de gros camions). Le commerce transfrontalier régional assure la distribution de marchandises sur les marchés locaux, nationaux et régionaux ainsi que le transport vers les principaux ports pour l'expédition des produits destinés à l'exportation.

Il existe des différences dans les profils de participation des hommes et des femmes entre ces deux formes de commerce. Les femmes sont normalement prédominantes dans la distribution locale et régionale de marchandises dans toute l'Afrique occidentale, et une bonne part de ce commerce est informel et non déclaré. Bien que quelques commerçantes

prospères soient activement engagées dans le commerce mondial, les opportunités tendent à être plus limitées pour les femmes.

Si des recherches universitaires abondantes ont été effectuées sur les femmes commerçantes de l'Afrique occidentale, peu d'intérêt a été accordé à la participation des femmes au commerce transfrontalier régional. En particulier, on possède des connaissances limitées sur le rôle du commerce transfrontalier comme source de revenu pour les femmes et leur famille, comme mécanisme pour faire accéder les femmes au commerce mondial ou sur la manière dont la participation des femmes à ce commerce pourrait être renforcée en établissant des réseaux d'affaires transfrontaliers plus solides. De plus, aucune analyse du commerce transfrontalier *régional* n'a été réalisée en Afrique occidentale. Il existe un nombre d'études restreint sur des points frontaliers spécifiques ne comportant que peu ou guère de répartition des informations par genre.

Les profils de participation des hommes et des femmes aux échanges commerciaux influencent aussi la façon dont les deux sexes sont différemment affectés par les politiques commerciales et les processus de libéralisation commerciale. Avec l'expansion des programmes de libéralisation commerciale financés par l'USAID, de plus gros efforts doivent être déployés pour comprendre la participation des femmes aux échanges commerciaux ainsi que les incidences des politiques commerciales sur ces dernières. Ce projet apportera des enseignements sur les incidences du commerce et des politiques commerciales qui affectent différemment les femmes et proposera à l'équipe chargée de la stratégie régionale des recommandations pour incorporer ces connaissances aux politiques et activités émergentes du programme de la région ouest-africaine.

Cette demande de prise en considération de la dynamique hommes-femmes est entièrement conforme avec la politique de l'USAID. La stratégie de l'USAID concernant le développement durable et son *Plan d'action dans le cadre de la dynamique hommes-femmes* définissent clairement un engagement et une méthodologie pour tenir compte du genre dans tous les programmes, politiques et activités, dans le but d'améliorer la condition des femmes et de promouvoir l'équité des sexes.

OBJECTIFS DES TRAVAUX

Les objectifs de la Phase un sont les suivants :

- Effectuer une évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes dans la région ouest-africaine sur base de visites sur le terrain ainsi que de la documentation secondaire existante datant d'après 1985;
- Porter appui au Conseiller en commerce et investissement de l'équipe de la stratégie régionale dans l'identification d'activités régionales appropriées visant à accroître les rapports commerciaux des femmes entre les frontières pour favoriser le renforcement de leurs capacités à mener des activités lucratives dans la région;

- Déterminer la Définition des tâches pour la conception et l'exécution de ces activités (Phase deux, et
- Conseiller l'équipe de la stratégie régionale et le Conseiller en commerce et investissement sur les moyens de mieux incorporer les questions de dynamique hommes-femmes aux activités de politique commerciale prévues pour l'année à venir.

DESCRIPTION DES TRAVAUX

- Effectuer une étude de la documentation sur les aspects de la dynamique hommes-femmes dans le commerce transfrontalier en Afrique occidentale, en utilisant les sources secondaires existantes. Cet avant-projet sera réalisé avant la visite de la région et sera ensuite incorporé au rapport final de la Phase un. Le personnel de WIDTECH apportera un appui à l'examen de la documentation selon les besoins.
- Rendre visite à l'équipe chargée de la stratégie régionale/commerce et investissement et autres représentants pertinents de l'USAID à Bamako, Mali, pour recueillir des informations sur les activités de la politique commerciale de la région (en cours et prévues) et recueillir des informations locales sur le commerce transfrontalier.
- # Effectuer des visites des principales villes commerciales et des zones de commerce frontalier au Burkina Faso, au Nigeria, au Ghana, en Guinée, au Mali, au Sénégal et au Bénin¹ pour rencontrer les intéressées par commerce frontalier féminin, notamment des commerçantes (représentant divers niveaux de moyennes, petites et micro-entreprises), des représentants des principales associations commerciales féminines, des représentants des principales associations professionnelles et des autorités responsables pertinentes, au niveau national et régional, concernées par la promotion des échanges régionaux, y compris les représentants de l'USAID.
- Identifier l'éventail des contraintes importantes entravant le commerce transfrontalier des femmes dans la région, notamment aux niveaux suivants :
 - *Facteurs démographiques et socioculturels* (par exemple âge, situation familiale, attache ethnique) ;
 - *Accès aux ressources* (par exemple services de soutien aux activités commerciales, possibilités de collaborations commerciales, accès au crédit) ;
 - *Infrastructure* (par exemple transports et routes), et
 - *Politique* (par exemple contexte national, procédures et pratiques de réglementation douanière et d'immigration, devises et politique régionale).
- # Identifier les principales tendances et les rapports existants dans les structures des échanges commerciaux menés par les femmes. Cette activité peut inclure, entre autres,

¹ Ces sites ont été sélectionnés compte tenu des principaux axes de commerce dans la région, des principaux centres d'activité commerciale féminine et d'un équilibre entre pays francophones et anglophones.

l'identification des produits agricoles et non agricoles clés, des grands axes commerciaux régionaux et frontaliers, des réseaux de collaboration commerciale existants, l'accès aux marchés importants et aux informations commerciales, les besoins des commerçantes en fonds de roulement, les conditions économiques générales et les possibilités d'emploi, le commerce en tant que source principale de revenu et source secondaire de revenu.

- # Identifier des possibilités qui puissent contribuer à renforcer les capacités des femmes à accroître leurs activités commerciales transfrontalières et déterminer la Définition des tâches de la Phase deux pour la conception et l'exécution de ces activités.
- Formuler des recommandations au Conseiller en commerce et investissement pour mieux incorporer les questions de dynamique hommes-femmes aux activités de politique commerciale prévues pour l'année à venir dans le cadre du Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest en vue d'influencer la politique des organisations régionales telles que l'UEMOA et de la CEDEAO.

RAPPORTS A PRODUIRE

1. Préparer une analyse de la documentation de 20 pages minimum sur les aspects de la dynamique hommes-femmes dans le commerce transfrontalier en Afrique occidentale.
2. Recommandations provisoires/rapport succinct avant le départ de Bamako.
3. Rapport final, de 15 à 30 pages, soumis au plus tard 4 semaines après le départ de Bamako, comportant :
 - a) une évaluation préliminaire des activités commerciales transfrontalières menées par les femmes, y compris les principales contraintes et tendances soulignées plus haut ;
 - b) des recommandations pour les possibilités d'activités visant à renforcer les capacités des femmes à mener des activités commerciales en Afrique occidentale, et
 - c) des recommandations pour mieux incorporer les questions de dynamique hommes-femmes aux activités de politique commerciale de l'USAID pour la région de l'Afrique occidentale.
4. Résumé analytique, d'une ou deux pages, du rapport final à soumettre en français.
5. Définition des tâches détaillée pour la Phase II identifiant les travaux à développer et les principales activités à exécuter pour renforcer les capacités des femmes à mener des activités commerciales transfrontalières.
6. Le rapport final sera traduit en français par WIDTECH. WIDTECH consultera l'équipe conformément aux besoins.
7. Si le contrat de WIDTECH est prolongé au-delà du 2 septembre 2000, le chef d'équipe ou les deux membres de l'équipe devront fournir au Bureau de l'USAID pour l'Afrique, à

Washington, une présentation de leur évaluation sur les rapports commerciaux des femmes dans la région de l'Afrique occidentale à l'automne, avant le démarrage de la Phase II de cette activité.

OBLIGATIONS DE L'ÉQUIPE

L'équipe de base se composera de deux membres WIDTECH, un spécialiste des sciences sociales et un économiste/spécialiste de la commercialisation. Le spécialiste des sciences sociales devra :

- # Posséder un diplôme d'études supérieures dans un domaine pertinent des sciences sociales ;
- # Posséder une expérience des questions concernant le commerce formel et informel des femmes en Afrique occidentale et une expérience des questions relatives aux échanges mondiaux et régionaux ;
- # Posséder une expérience préalable de l'Afrique occidentale ;
- # Etre bien au courant des questions de la dynamique hommes-femmes dans les cultures islamiques, et
- # Parler couramment français.

L'économiste/spécialiste de la commercialisation devra :

- # Posséder un diplôme supérieur dans un domaine d'économie ou de commercialisation pertinent ;
- # Posséder une expérience dans le domaine de la commercialisation des marchandises et des échanges mondiaux et régionaux ;
- # Etre bien au courant des questions relatives à la dynamique hommes-femmes et au commerce, et
- # Etre bien au courant des questions relatives à la dynamique hommes-femmes dans les cultures islamiques.

L'équipe WIDTECH travaillera en étroite collaboration avec l'équipe chargée de la stratégie régionale et le Conseiller en commerce et investissement, en particulier pendant la conduite des visites dans la région. Un membre de l'équipe du personnel local de la mission USAID au Mali accompagnera aussi le Conseiller en commerce et investissement dans une ou plusieurs des visites dans la région.

NIVEAU D'EFFORT ET PERIODE D'EXECUTION

Economiste/spécialiste de la commercialisation et chef d'équipe WIDTECH

Etude de la documentation et préparation (voyage si nécessaire)	16 jours
Visites locales dans la région, commençant et finissant à Bamako	24-36
jours	
Rédaction du rapport final	10 jours
<i>Estimation totale niveau d'effort</i>	<i>62 jours max.</i>

Spécialiste des sciences sociales WIDTECH

Préparation, contribution à l'étude de la documentation (voyage si nécessaire)	7 jours max
Visites locales dans la région, commençant et finissant à Bamako	24-36 jours
Rédaction du rapport final	8 jours
<i>Estimation totale niveau d'effort</i>	<i>51 jours max</i>

Economiste et spécialiste des sciences sociales, équipe régionale pour l'Afrique de l'Ouest

Visites locales dans la région	24-36 jours
<i>Estimation totale niveau d'effort</i> (à couvrir par le Programme Régional pour l'Afrique de l'Ouest)	<i>36 jours max</i>

Pendant les travaux sur le terrain, les membres de l'équipe travailleront six jours sur sept.