



StreetNet International
Rapport sur la série de webinaires consacrés au commerce transfrontalier informel (CTI)
Préparé par Mme Pilar Balbuena

Introduction

Série de webinaires

1. Webinaire 1 : *Régime commercial simplifié* (Récos), un système de passage des frontières pour les vendeurs transfrontaliers informels, et progrès réalisé au niveau du Marché commun de l'Afrique australe et orientale (COMESA), de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE / EAC) et de la Communauté de développement d'Afrique australe (CDAA / SADC).
2. Webinaire 2 : *Problèmes de plaidoyer* : constatations principales et recommandations clés.
3. Webinaire 3 : *Conceptualisation des négociations avec les responsables des douanes*.
4. Webinaire 4 : *Planification des négociations bilatérales avec les responsables des douanes*.
5. Webinaire 5 : *Initiation d'un plan d'action régional : les voies à suivre*.

Conclusions et recommandations principales

Annexe

- Liste des demandes formulés par les affiliés de StreetNet dans la région (suivant les résultats du webinaire #3)
- Évaluation de la série de webinaires.
- Enregistrements vidéo:
 1. [Enregistrement vidéo du webinaire 1](#)
 2. [Enregistrement vidéo du webinaire 2](#)
 3. [Enregistrement vidéo du webinaire 3](#)
 4. [Enregistrement vidéo du webinaire 4](#)
 5. [Enregistrement vidéo du webinaire 5](#)
- Organisations participantes
- Glossaire
- Documents ressources

Introduction

StreetNet International a organisé une série de webinaires sur le Commerce transfrontalier informel (CTI) avec ses affiliés régionaux d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale. Le webinaire d'ouverture du 12 mars a été le premier d'une série de cinq webinaires qui se sont déroulés du 12 mars au 30 juin 2021.

Accueillant les participants, *Mme Oksana Abboud, coordinatrice de StreetNet International*, a souligné l'importance de la série de webinaires, en indiquant que StreetNet International avait lancé des ateliers sur le commerce transfrontalier informel en 2019 qui ont malheureusement été entravés par la crise de la pandémie de Covid-19. **Tout en reconnaissant les préoccupations des vendeurs informels en matière du CTI, qui se sont vues renforcées à l'époque de Covid-19, StreetNet a poursuivi la série de webinaires comme prévu.**

Le webinaire d'ouverture a été organisé en séance plénière et a été axé *sur la mise à jour des participants sur l'engagement de StreetNet en matière du commerce transfrontalier informel (CTI) à ce jour, ainsi que sur la présentation du système de régime commercial simplifié (Récos) de passage des frontières pour les vendeurs transfrontaliers informels ; tout en envisageant des moyens de commerce alternatifs développés par les vendeurs transfrontaliers informels à la suite des fermetures de frontières à cause de la COVID-19.*

SACBTA, un partenaire expérimenté dans les questions du CTI, a été invité à participer au premier webinaire pour aider SNI à développer des directives techniques et des lignes directrices. Ainsi, les représentants de cette organisation ont partagé leurs expériences sur le modèle développé de régime commercial simplifié (Récos), ainsi que d'autres outils et idées avec les participants. La série de ces webinaires a été caractérisée par un engagement pratique des affiliés sur le terrain avec des résultats qui éclaireront les interventions futures.

Les attentes du webinaire d'introduction étaient de partager les connaissances relatives au système de *régime commercial simplifié* (Récos) qui a assez bien fonctionné sur plusieurs frontières en Afrique australe et orientale, afin d'identifier des idées et des programmes utiles qui pourraient aider les affiliés d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale dans leurs activités. Le processus pourrait être très long, car il implique des négociations bilatérales entre les frontières de chaque côté pour convenir d'un Récos. Cela en fait une procédure complexe dont les détails techniques sont connus pour SACBTA et alignés sur la [Recommandation 204 de l'OIT](#), dont SACBTA s'inspire également dans son travail.

Le deuxième webinaire avait un objectif plus large au-delà de la théorie du système de *régime commercial simplifié* (Récos). Lors de ce webinaire, nous avons entendu les présentations de quatre affiliés de StreetNet International dans la région. Ils ont abordé **les principales conclusions et ont également identifié des recommandations importantes et des opportunités de plaidoyer**. Des présentations similaires nous ont été également faites par certaines des organisations partenaires de SNI dans la région : Association du commerce transfrontalier d'Afrique australe (SACBTA), Organisation des syndicats d'Afrique de l'Ouest (OTUWA) et le Réseau syndical africain sur les migrations (ATUMNET, CSI Afrique).

Le troisième webinaire portait sur la *conceptualisation des négociations avec les responsables des douanes*. Il a été ouvert par un examen des réponses consolidées des affiliés de StreetNet et des questions relatives à l'application des stratégies de négociation. L'objectif principal était de travailler sur **l'identification des demandes et des contributions de tous les affiliés de SNI**, ainsi que ses partenaires, en matière de négociations à entamer avec les gouvernements

des deux côtés des frontières. À ce moment-là, des négociations actives dans certaines des frontières de la région étaient déjà en cours.

Le quatrième webinaire portait sur *la planification des négociations bilatérales avec les responsables des douanes*. Mme Pat Horn, conseillère principale de StreetNet, qui était l'une des principales animatrices de la série de webinaires, a présenté le travail effectué par les affiliés et partenaires de StreetNet dont l'objectif était d'identifier les pays frontaliers dans la région de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale. Toutes les frontières n'ont pas été identifiées, mais nous avons réussi à établir l'étendue du travail à faire. Le travail de suivi se poursuivra, afin que nous puissions identifier sur lesquelles de ces frontières, nous allons nous concentrer. Lors de ce webinaire, un modèle de certaines de ces interactions a été présenté.

Le 30 juin 2021, la série s'est terminée avec le cinquième et dernier webinaire. Il a été consacré au *lancement d'un plan d'action régional et des voies à suivre*. D'après les informations reçues des affiliés de StreetNet sur les frontières dans leurs pays, chaque affilié de StreetNet dans la région de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale a été invité / mis au défi d'initier un projet transfrontalier en partenariat avec les affiliés de StreetNet ou l'organisation partenaire de l'autre côté de la frontière. Pat Horn leur a demandé d'identifier et de donner la priorité à ce travail.

Webinaire 1 : Régime commercial simplifié (Récós), un système de passage des frontières pour les vendeurs transfrontaliers informels, et progrès réalisé au niveau du Marché commun de l'Afrique australe et orientale (COMESA), de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE / EAC) et de la Communauté de développement d'Afrique australe (CDAA / SADC) - Présenté par A.H. Tawanda, SACBTA, le 12 mars 2021

Les participants provenaient des dix-huit affiliés de StreetNet, y compris CNTG de Guinée, FAINATRASIT du Togo, UNIWA du Ghana, FIWON du Nigeria ; CSA du Bénin, SYNAMAVAB du Bénin, USYNVEPID du Bénin, UGSEIN du Niger, FETTEI-CI de Côte d'Ivoire, SYTRIECI du Rwanda, ASSOVACO de la RDC, LDFC de la RDC, SNVC de la RDC, CNTS du Sénégal, SLeTU de la Sierra Leone, FEPTIWUL du Libéria, SYNAVFL du Burkina Faso et SYVEBU du Burundi.

StreetNet International a également invité ses partenaires à participer à ces webinaires : CSI-Afrique a été représentée par le Camarade Joel Odigie, Secrétaire général adjoint de la CSI-Afrique ; OTUWA (*Organisation des Syndicats de l'Afrique de l'Ouest*) a été représentée par le Camarade John Odah, Secrétaire Exécutif ; et SACBTA (*Association des vendeurs transfrontaliers d'Afrique australe*) a été représentée par la sœur Patricia Chisi et le camarade Jacob Makambwe de Zambie, tous les deux membres du comité exécutif de la SACBTA, ainsi que le camarade A. H. Tawanda, secrétaire exécutif de la SACBTA. Les représentants d'ATUMNET, les camarades Fambaye Ndoeye du Sénégal et Michael Kandukutu du Zimbabwe, ont été aussi présents.

Contexte : L'engagement de StreetNet à ce jour à l'égard du commerce transfrontalier international

Mme Pat Horn, conseillère principale de SNI, a donné quelques informations générales sur la collaboration de StreetNet International (SNI) avec SACBTA dans ce domaine. StreetNet et SACBTA ont collaboré sur ce sujet depuis 2004. En 2004, Pat et le Camarade Tawanda ont tenu une discussion sur la question du CTI pendant le Forum social mondial au Nigeria. En 2011, ils ont tenu une autre discussion à Maputo lors d'une réunion sud-africaine sur la reconnaissance que SACBTA avait reçue de la part du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA).

Ils ont réussi à établir un Récós (régime commercial simplifié) pour les membres à l'intérieur et à l'extérieur du COMESA pour permettre un franchissement simplifié des frontières. Pour cette raison, SNI a été sollicité à aider et à renforcer la capacité des membres dans la promotion du Récós, initialement entre les frontières Zambie - Zimbabwe et Zimbabwe - Malawi ; ainsi qu'à renforcer la capacité de ceux qui appartenaient à l'Union douanière d'Afrique australe (SACU) : Afrique du Sud, Namibie, Lesotho, Botswana et Swaziland. L'intervention de StreetNet International a apporté un grand soulagement à ceux qui n'étaient pas membres du COMESA.

Régime commercial simplifié (Récós), un système de passage des frontières pour les vendeurs transfrontaliers informels, et progrès réalisé au niveau du Marché commun de l'Afrique australe et orientale (COMESA), de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE / EAC) et de la Communauté de développement d'Afrique australe (CDAA / SADC) - Présenté par A.H. Tawanda, SACBTA

Le camarade Tawanda a reconnu la collaboration établie entre SACBTA et SNI et a souligné **qu'il existait un lien étroit entre le commerce transfrontalier et l'économie informelle.**

Il existe également un lien fort entre les petits agriculteurs, les travailleurs de l'économie informelle et les vendeurs transfrontaliers, d'où la collaboration entre SACBTA et SNI. Parmi tous les organismes régionaux qui comprenaient le COMESA (*Marché commun de l'Afrique orientale et australe*), le CSAS/SATUC (*Conseil des syndicats d'Afrique du Sud*) et la CAE/EAC (Communauté de l'Afrique de l'Est), le COMESA a été celui qui a répondu à l'appel des vendeurs transfrontaliers. Avec un fort mouvement transfrontalier en Zambie, ils ont lancé une campagne pour le CTI. En 2009, l'Union européenne (UE) s'est jointe pour financer leurs interventions visant à introduire le Récós dans la région du COMESA. Cela leur a permis d'évaluer la situation des vendeurs transfrontaliers et de procéder à un cadre de base pour proposer des réponses nécessaires.

En 2010, lorsque le régime commercial simplifié existait déjà entre la Zambie et le Malawi et les réglementations ont été convenues, des négociations bilatérales ont eu lieu entre les pays à leurs frontières. Une liste de marchandises que les vendeurs transfrontaliers pouvaient échanger sans l'ingérence des autorités douanières a été dressée et les vendeurs devaient commercer compte tenu de la gamme de marchandises approuvées sur la liste.

Des bureaux d'appui connus sous le nom de *TIDOFs* ont été mis en place pour faciliter le passage des frontières aux vendeurs informels.

Une autre réalisation concerne la mise à disposition d'un certificat d'origine douanier simplifié - une déclaration papier unique indiquant les types de produits qui sont exempts de droits de douane et, au verso, la quantité déclarée par les vendeurs. Les vendeurs reçoivent une limite qui commence par des marchandises d'une valeur de 500 \$, puis de 1 000 \$ et ensuite de 2 000 \$ par transaction et par jour.

Le COMESA a introduit des comités aux niveaux frontalier et national avec des représentants des vendeurs. Le groupe de travail national interministériel, présidé par le ministère chargé du petit commerce, a été formé. Toutes les autres agences gouvernementales chargées, d'une manière ou d'une autre, de la circulation des marchandises aux frontières ont été représentées. Le 3e comité relevant du COMESA est chargé d'examiner des problèmes d'un point de vue régional plus élevé. Voilà les structures qui gèrent le régime commercial simplifié du COMESA.

Ce mécanisme offre un très bon service dont 90 % des bénéficiaires sont des femmes. Il fournit également des données sur les marchandises et leurs mouvements que les agents d'information commerciale collectent et diffusent aux différents ministères qui ont besoin de telles informations dans le cadre des ACT/CBTA (accords commerciaux transfrontaliers) au sein de l'organisme régional du COMESA.

À l'heure actuelle, le Récós du COMESA fonctionne mieux à certaines frontières qu'à d'autres, grâce au financement de structures de soutien, telles que les documents douaniers et l'infrastructure du bureau d'information commerciale. Un autre programme de l'UE est sur le point d'être lancé pour relever ces défis et redynamiser le programme.

Avantages du COMESA

Les vendeurs de la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe devaient travailler. Dans la CAE/EAC (Communauté de l'Afrique de l'Est), le Récós est systématiquement suivi comme celui-ci décrit ci-dessus. Néanmoins, c'est dans la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe qu'il y a le plus de défis. En collaboration étroite, SACBTA et SNI ont réussi à y pousser les organisateurs pour surmonter ces défis. Malheureusement, les préoccupations liées à la Covid-19 ont perturbé ce processus.

Du côté du COMESA, face aux restrictions de mouvement, de nouvelles mesures ont été prises. Dorénavant, les vendeurs transfrontaliers ne peuvent dédouaner que de très petites quantités de marchandises, comme autrefois où ils devaient embaucher un agent de dédouanement comme les grandes entreprises. En outre, la question de la perte de marché et de la perte de revenus a émergé à la suite de la pandémie de Covid-19. Pour surmonter ces défis, le COMESA a entamé un discours.

Moyens de commerce alternatifs développés par les vendeurs transfrontaliers informels à la suite de la fermeture des frontières à cause de la COVID-19, présentés par le camarade Jacob Makambwe, SACBTA

Frère Jacob a abordé certains des défis du Récos, les nouvelles méthodologies utilisées et a proposé quelques suggestions de plaidoyer :

Défis :

- Lorsque le COMESA a établi ses structures grâce au financement de l'Union européenne, il n'y avait pas de stratégie de sortie concernant la manière de poursuivre ses activités après l'arrêt du financement. Les préoccupations concernant la durabilité ont mis en évidence le problème des petits vendeurs qui ne paient aucuns frais de service. Ils ont maintenant commencé à payer des frais de service, afin de rémunérer les responsables de bureau et de favoriser la pérennité des structures. Le Récos a été donné entre les mains des associations transfrontalières dans différents pays pour trouver les moyens de pérenniser le système. Cela rendrait les vendeurs propriétaires du système, mais cela nécessite un renforcement des capacités pour attirer des ressources et aider à gérer le Récos.
- Au fur et à mesure que les frontières s'ouvraient lentement, de nombreux obstacles ont commencé à apparaître en raison des mesures anti-Covid-19 mises en place. Ces mesures ont rendu le Récos un peu hors de propos, car les vendeurs sont désormais soumis à tant de paiements pour se déplacer. Un exemple de ces surcoûts est l'acquisition du certificat Covid avec test Covid, qui coûte très cher aux petits vendeurs ; il est également difficile d'obtenir une autorisation dont la durée ne dépasse pas 48 heures.

Nouvelles méthodologies :

- Il existe de nouvelles méthodologies pour les vendeurs du Zimbabwe/Malawi/Zambie qui s'appuient sur l'utilisation de plateformes numériques permettant de suivre les processus des systèmes de paiement transfrontaliers en place. L'utilisation de ces méthodologies a également entraîné des coûts supplémentaires. SNI et SACBTA se sont lancés conjointement dans la sensibilisation aux frontières de la Zambie et du Botswana.
- Parfois, les responsables des douanes n'autorisent pas les vendeurs à rentrer dans le pays conformément à la liste et aux réglementations du Récos. Ces listes doivent être revues – ce qui appelle les deux pays à mener des négociations bilatérales.
- La mise en œuvre du Récos dans la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe a atteint un point où SACBTA fait participer des acteurs non-étatiques à la conversation sur l'intégration régionale.
- Lors de la réunion au Botswana, les vendeurs devaient d'abord comprendre le seuil qui devrait s'appliquer à la mise en œuvre du Récos.

Opportunités de plaidoyer :

- Les organisations qui plaident pour le Récos doivent élaborer des stratégies sous-régionales. Elles devront profiter de la réunion d'août 2021 du Forum des chefs d'État de la Communauté de développement de l'Afrique australe, pour la mise en œuvre du Récos.
- Une fois que l'accord de libre-échange continental africain est ratifié, les parties prenantes devraient créer des modèles de plaidoyer.
- La région (Afrique centrale/Afrique de l'Ouest) devrait apprendre des succès et des échecs qui se sont produits dans la tentative du COMESA ou de la Communauté de développement de l'Afrique australe de mettre en œuvre le régime de Récos.

Commentaires des participants :

Défis :

- Les responsables des douanes gouvernementaux devraient rendre la liste des marchandises plus visible et s'assurer que les agents de bureau travaillent efficacement.
- Parce que Covid-19 a empêché les vendeurs de se déplacer librement, le Récos devrait être conçu pour fournir des filets de sécurité aux vendeurs.
- Les gouvernements devraient intervenir, car le coût des transactions est trop élevé. En outre, il y a trop de postes de contrôle empêchant le franchissement des frontières.
- L'un des principaux obstacles au commerce aux frontières de la RDC (République démocratique du Congo) est son instabilité.
- Il est nécessaire que le gouvernement intervienne pour protéger les femmes, car beaucoup d'entre elles sont harcelées et perdent leurs produits. Elles ne sont pas protégées par la réglementation en vigueur.
- Avec l'aide des organisations qui représentent les vendeurs de rue/vendeurs transfrontaliers, il est nécessaire d'identifier les points d'entrée, ainsi que les défis et les avantages.

Opportunités de plaidoyer :

- Suite aux interventions du COMESA, les nombreux problèmes auxquels sont confrontés plusieurs pays africains doivent être résolus pour faciliter les échanges aux frontières.
- Les organisations devraient élaborer des stratégies de plaidoyer/lobbying pour fournir une opportunité d'amener les acteurs étatiques à accepter la situation des vendeurs, en tenant compte des preuves existantes.
- L'intégration régionale aidera à résoudre les problèmes d'amélioration de la coexistence.
- Il est important d'engager les gouvernements nationaux qui ont un lien direct avec les organes de la CEDEAO
- Pour fournir des preuves des problèmes de commerce transfrontalier pour les blocs économiques régionaux et pour commencer à répondre aux besoins des vendeurs transfrontaliers informels dans la région de l'Afrique, il devrait y avoir une stratégie / un mécanisme collectif.
- Au fur et à mesure que le discours sur l'Accord de libre-échange continental progresse, un plaidoyer intelligent avec une voix en faveur du soutien du Récos continental dans le cadre des interventions régionales, se voit nécessaire. Il devrait être préconisé d'être adopté au niveau de l'Union africaine par des organisations qui représentent les intérêts des vendeurs informels transfrontaliers.

Derniers commentaires et recommandations

Commentaire de H. Tawanda : Souvent, les vendeurs informels sont mal traités. Il s'agit d'une question de plaidoyer et il est excellent que SNI ait soulevé cette question au niveau continental.

La question du mauvais traitement est liée au rejet et au manque de reconnaissance. Pour pouvoir y faire face, les partenaires doivent construire un plaidoyer fort. Pour y parvenir, il est nécessaire d'avoir le soutien des institutions au niveau régional. Comme ça, il sera beaucoup plus facile de réussir au niveau régional et de susciter des discussions et des débats régionaux. Cette forme d'intervention doit être poursuivie jusqu'à ce que des points d'entrée soient trouvés. Il est nécessaire d'avoir une seule voix au niveau national, sous-régional et régional. Si les taxes commerciales de la CEDEAO sont harmonisées, cela facilitera l'obtention des certificats d'origine.

Commentaire de John Odah : En ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest, c'est la première région du continent à avoir le protocole de libre circulation des biens et des personnes qui est entré en vigueur en 1979. Il a complètement traversé les trois phases nécessaires. Cela signifie que tout citoyen des quinze (15) pays de la CEDEAO doit pouvoir circuler librement et faire des affaires sans aucun harcèlement. L'un des problèmes auxquels sont confrontés les vendeurs transfrontaliers informels est la corruption institutionnalisée. Il existe une série de postes de contrôle où, quelle que soit l'authenticité des documents, les fonctionnaires soumettent les vendeurs à des tactiques de harcèlement et de retards pour leur extorquer de l'argent ; après cela, les douaniers et autres agents de sécurité en poste se partagent ces sommes – l'argent ne va pas au gouvernement.

L'[OTUWA](#) a mené des recherches à ce sujet et le rapport sera partagé entre les participants. Il prévoit les contacts avec les institutions concernées pour gérer le problème. Le système de la [CEDEAO](#) aurait pu être plus avancé sans les pratiques de corruption.

Remarque de Joel Odigie : l'initiative du commerce transfrontalier informel est une chose importante à poursuivre. Au niveau de l'Union africaine, il y a un Officier en charge du commerce transfrontalier dont on peut trouver le nom et s'assurer de la liaison avec lui dans le cadre du projet. Les femmes subissent beaucoup de risques de corruption et de harcèlement. La CSI-Afrique s'engagera davantage dans le projet du commerce transfrontalier informel, car ce projet aidera à résoudre les problèmes des femmes et des jeunes. En tant qu'organisation panafricaine, nous continuerons à collaborer avec les acteurs de l'économie informelle par le biais des interventions intégrées d'ATUMNET.

Pat : J'apprécie la contextualisation des questions soulevées, car elles apportent plus de clarté qu'aux interventions ultérieures.

Webinaire 2 : Problèmes de plaidoyer : constatations principales et recommandations clés

Mme Pat Horn, conseillère principale de SNI, qui a continué à animer cette série de webinaires sur le commerce transfrontalier informel, a souhaité la bienvenue à tous les participants et leur a demandé s'ils avaient reçu et examiné les documents partagés après le premier webinaire sur le **régime commercial simplifié (Récos)**. Elle a ajouté que le Récos a commencé à être pratiqué dans les pays membres du COMESA et que la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe a décidé d'adopter également le Récos dans les différentes parties de la région. Pat a mentionné qu'il y a eu un retard dans l'établissement du Récos dans différents pays de la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe, car après avoir décidé de le mettre en œuvre, il y a eu de nombreuses fermetures de frontières en raison de la pandémie de Covid-19.

Pat a également souligné que ce deuxième webinaire aurait **une portée plus large au-delà de la théorie du Récos**. Nous avons entendu parler des principaux défis auxquels les vendeurs transfrontaliers informels sont confrontés dans la région, ainsi que des conclusions clés, des recommandations principales et des domaines de plaidoyer suggérés par quatre affiliés de StreetNet International ainsi que trois organisations partenaires de SNI.

Les affiliés de StreetNet International qui ont été présents à ce webinaire :

1. FIWON (*Fédération des organisations de travailleurs informels du Nigeria*) représentée par Gbenga Komolafe.
2. SLeTU (*Syndicat des vendeurs de Sierra Leone*) représenté par Aaron Boima.
3. SYTRIECI (*Syndicat des Travailleurs indépendants de l'économie informelle*) du Rwanda, représenté par Jeannette Nyiramasengesho. Elle représente également StreetNet dans la structure d'ATUMNET.
4. CNTS (*Confédération Nationale des Travailleurs du Sénégal*), représentée par Annie Diouf.

Les organisations partenaires qui ont été présentes à ce webinaire :

1. Association du commerce transfrontalier d'Afrique australe (SACBTA) représentée par Eric Chikukwa et Jacob Makambwe.
2. Organisation des Syndicats d'Afrique de l'Ouest (OTUWA) représentée par John Odah.
3. Réseau syndical africain sur la migration (ATUMNET, CSI – Afrique) représenté par Joël Odigie.

Constatations principales :

Les constatations présentées par les affiliés et les conclusions des partenaires se ressemblent. Cela nous permet de conclure que de nombreux problèmes rencontrés par les vendeurs transfrontaliers informels sont endémiques. Voici les constatations principales classées par catégories.

Problèmes de violence basée sur le genre :

- **Les femmes représentent plus de 70 % des travailleurs qui traversent les frontières pour le commerce.**

- Les travailleuses transfrontalières informelles font l'objet d'une violence sexiste constante, même au niveau familial. Les travailleuses transfrontalières informelles sont confrontées à la violence domestique et aux conflits familiaux qui résultent des longues heures que les femmes doivent voyager d'un pays à l'autre.
- Pour beaucoup de femmes, le commerce transfrontalier informel est la seule opportunité économique disponible en dehors de l'agriculture. Les conséquences de Covid-19 ont eu un effet très négatif sur les travailleuses transfrontalières informelles. Par exemple, en raison du fardeau économique de la pandémie, une grande partie de leur capital commercial a été consacrée à la prise en charge de leur foyer, car de nombreuses travailleuses transfrontalières informelles sont les pourvoyeuses de leurs familles.
- Les vendeuses sont soumises à divers types de violences sexistes ainsi qu'au harcèlement, à l'intimidation, au vol et à l'exploitation sexuelle. Ces violences sont perpétrées par les douaniers et par la police. Ces violations sont endémiques.

Pratiques de violence, de harcèlement, de corruption par des fonctionnaires :

- Le commerce transfrontalier informel a fait face à une corruption endémique et à des conditions de paiement de frais non enregistrés. Comme l'ont rapporté certains membres, lorsqu'ils se rendaient dans les pays voisins, s'ils n'avaient pas 30 000 CFA en poche, ils ne pouvaient pas voyager, donc ils ne pouvaient pas commercer pour gagner leur vie.
- Les vendeurs informels, qu'ils traversent la frontière légalement ou illégalement, sont confrontés à des défis. Par exemple, dans la ville d'Ibadan au Nigeria, un groupe de douane spécial a fait une descente sur le marché de la nourriture. Suite à cette descente, six remorques chargées de riz étranger ont été saisies. Cela signifie que même après avoir éludé tous les autres obstacles aux postes frontières - dans le contexte nigérian et dans d'autres régions – les vendeurs courent toujours le risque de voir tous leurs biens confisqués par un groupe de douane spécial visant à suivre la contrebande illégale d'articles. Cet aspect nécessite une compréhension au niveau national et international.
- La contrebande est endémique dans cette région et ses origines doivent être mise en exergue. Les exemples de la contrebande concernant le certificat d'origine des produits ont été donnés avec certains commentaires par les participants de la Sierra Leone.
- Les vendeurs transfrontaliers informels, principalement les femmes et les jeunes hommes, ont connu des niveaux élevés de violence et de harcèlement de la part d'agences gouvernementales/d'agents aux frontières.
- Certains des vendeurs ont été arrêtés et emprisonnés parce qu'ils avaient été qualifiés d'espions, par exemple les vendeurs rwandais qui se déplaçaient vers les pays voisins.
- La perte de biens et leur confiscation, notamment lorsque les vendeurs transfrontaliers informels ne sont pas en mesure de payer les taxes.

Problèmes de politiques :

- Les procédures de dédouanement sont longues et nécessitent de nombreuses demandes à fournir des documents inutiles. Comme résultat, les vendeurs transfrontaliers informels font face à de longues heures de voyage et sont obligés de passer beaucoup de temps en dehors de leur famille.
- Actuellement, il n'y a pas de coordination entre les autorités rurales et les vendeurs qui utilisent leurs routes.
- Le fait de ne pas avoir un certificat d'origine pose un problème pour les vendeurs transfrontaliers informels. Il y a un manque de connaissances sur la façon d'accéder à ces certificats d'origine. Ce problème est particulièrement important pour SLeTU (de la Sierra Leone). Il a été mis en évidence par les petits vendeurs, car ils ne produisent pas

les produits qu'ils vendent. Les autorités fiscales sont réticentes à donner un certificat d'origine à un vendeur qui vient d'acheter une marchandise à une usine qui n'est pas enregistrée par l'autorité fiscale du pays concerné.

- Les politiques de réouverture partielle des frontières au Rwanda et du côté de la RDC n'ont aidé que les entreprises formelles, et pas les vendeurs transfrontaliers informels.
- Manque de clarté sur la réglementation régissant les procédures douanières, les prix des marchandises, ainsi que les mises à jour sur la monnaie.
- La technologie utilisée aux frontières et la manière d'utiliser le système sont compliquées pour les vendeurs transfrontaliers informels.
- L'obligation de passer un test Covid-19 toutes les deux semaines est une politique difficile pour les vendeurs transfrontaliers informels.
- En raison des politiques pandémiques actuelles, les conversations avec les représentants du gouvernement sur les questions relatives au commerce transfrontalier informel sont compliquées.
- Il y a trop de droits de douane à payer et ils sont très élevés. Par exemple, au Libéria, la plupart des marchandises proviennent de l'autre côté de la frontière.
- Il n'y a pas de processus à participation des citoyens qui joueraient un rôle de premier plan dans le développement de la politique liée au passage des frontières.
- L'une des choses les plus surprenantes était la façon dont l'Agence pour la santé et la sécurité s'est comportée face à ces problèmes, la façon dont elle patrouille à la frontière.
- La question des fermetures de frontières en raison des mesures de Covid-19 a été un problème, tout comme les protocoles qui ont été mis en place lorsque les frontières ont été rouvertes.

Problèmes de mise en œuvre des accords commerciaux :

- Les accords commerciaux régionaux, comme la CEDEAO, ne semblent pas du tout proactifs dans la résolution des problèmes qui affectent les vendeurs transfrontaliers informels.
- Questions d'intégration régionale basée sur des accords et des traités concernant divers aspects financiers et de suivi. Exemple, le Sénégal n'a pas mis en œuvre bon nombre de ces accords.
- Les ETRS doivent être considérés comme un document de travail.
- En Afrique australe, les pays ont été appelés à ratifier et à mettre en œuvre les traités convenus au niveau régional, mais nous avons constaté que les efforts de mise en œuvre au niveau national ont été lents.
- Il y a peu ou pas de coordination des petits vendeurs traversant les frontières - Ils ont pu créer un front, avoir une plus grande voix pour plaider en faveur de la mise en œuvre des accords qui ont été signés bilatéralement ou au niveau régional en Afrique de l'Ouest.
- Il y a beaucoup de peur à ratifier ces propositions. Les gens craignent que les étrangers viennent chercher leur emploi.
- Pour documenter les problèmes rencontrés par les personnes qui se déplacent d'un pays à l'autre, en matière des protocoles de la CEDEAO et de leur mise en œuvre, l'OTUWA a mené un exercice de cadrage, dans lequel 2 personnes ont parcouru 5 pays de cette sous-région et ont documenté leurs expériences. Cela a été réalisé en décembre 2019, juste avant que la pandémie de Covid-19 ne frappe : ils sont allés d'Abuja à Lagos, voyageant par la route à travers 5 frontières terrestres (Bénin, Togo, Accra, Abidjan...). Par exemple, **il a été découvert qu'il y avait 10 agences de sécurité qui fonctionnaient différemment les unes des autres** (services de migration, services douaniers, agence de drogue, police secrète, police nigériane, forces spéciales militaires, agence fédérale de sécurité, force de sécurité nigériane, services de

quarantaine, etc.). Ceux qui se déplacent doivent « régler » avec chaque agence. Avec les agences clés, ils doivent payer et régler la situation, même si cela ne leur plaît pas. Il y avait aussi un lieu d'extorsion bien établi (transporteurs, agents commerciaux et agents frontaliers). Ceux qui ont des passeports de la CEDEAO, des passeports nationaux et d'autres passeports régionaux paient des taux d'argent différents à ces 10 agences qui sont ensuite utilisés pour soudoyer tous ces agents.

- Tout au long de la route qu'ils ont empruntée, ils ont découvert des indices de beaucoup de contrebande, tels que des produits pétroliers, des matières textiles, du riz étranger, etc. A la dernière frontière vers Abidjan, ils ont été obligés de payer 10 000 nairas, sans reçu, sinon ils ne seraient pas autorisés à entrer.
- De plus, ils étaient obligés de payer les vaccinations contre la méningite (2 500 nairas), même s'ils les avaient déjà eues.
- Les pays africains membres ne sont pas disposés à passer à la mise en œuvre de protocoles commerciaux, car les membres sont plus à l'aise avec les méthodes coloniales.
- La question sur les règles relatives au système intégré de licences commerciales (ITLS) ne fonctionne pas. En parlant de la CEDEAO, on peut dire que les gens ne respectent pas la façon dont cela fonctionne.

Obstacles liés au manque de connaissances :

- L'analphabétisme parmi les vendeurs transfrontaliers informels est très répandu. Il y a un manque de connaissances des procédures commerciales, y compris celles visant à faciliter les échanges, ainsi qu'un manque de compréhension des lois et de l'objet du commerce.
- Dans certaines zones frontalières, les vendeurs transfrontaliers informels ont rencontré des barrières linguistiques (connaissance uniquement du français ou de l'anglais).
- Il y a un manque de connaissances et d'informations sur les protocoles commerciaux qui facilitent le commerce.

Problèmes d'organisation et de représentation :

- Un problème majeur pour les vendeurs transfrontaliers informels est qu'ils n'appartiennent à aucune organisation.
- Peu d'organisations s'expriment sur ces questions, d'autres s'abstiennent de prononcer leurs opinions parce qu'il n'y a pas de plate-forme pour en discuter.

Problèmes d'infrastructure aux frontières :

- Les frais de transport sont très élevés, les routes et les infrastructures sont extrêmement pauvres, ce qui explique les longues heures de trajet, souvent à travers de longues routes de brousse sinueuses afin d'éviter les postes de douane.
- Il y a de mauvaises installations de services frontaliers et les heures de travail des postes aux frontières sont limitées.

Manque d'accès aux ressources :

- Les vendeurs transfrontaliers informels ont très peu accès aux ressources productives telles que la terre et aux ressources financières telles que les prêts, qu'ils pourraient utiliser pour formaliser leurs entreprises et étendre leurs opérations.
- Il n'y a pas d'agences féminines financièrement fiables pour aider les femmes locales. Les vendeuses transfrontalières informelles n'ont pas accès aux crédits.

Recommandations :

L'ensemble de recommandations formulées par les affiliés a montré que les organisations de travailleurs de l'économie informelle identifient des moyens similaires pour résoudre les

problèmes. Il a été très rassurant de voir que les organisations partenaires étaient sur la même longueur d'onde sur la façon d'aller de l'avant. Il y avait un fort appel à la collaboration avec des partenaires et des organisations partageant les mêmes idées. Ci-dessous la liste des principales recommandations selon les catégories.

Accords commerciaux :

- Identifier dans quelle mesure **les protocoles commerciaux régionaux et sous-régionaux tels que les accords de la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de la Zone de libre-échange continentale africaine (ACFTA) pourraient aider les vendeurs transfrontaliers informels.**
- Installer un guichet d'information aux frontières afin d'aider à la mise en œuvre du régime commercial simplifié et d'informer les vendeurs sur les marchandises pouvant être transportées entre les frontières.
- Promouvoir la pleine mise en œuvre et le respect des traités commerciaux signés par les gouvernements des vendeurs transfrontaliers informels.
- Demander à la CEDEAO de subventionner les autorisations de travail pour les vendeurs transfrontaliers informels leur permettant de travailler quotidiennement.
- Mettre en place des bureaux de renouvellement de ces autorisations aux frontières.
- Avoir une compréhension commune d'un régime commercial simplifié (Récos). Les procédures et les processus pour cette tâche sont importants.
- La CSI-Afrique et l'Organisation des syndicats de l'Afrique de l'Ouest (OTUWA) doivent nouer le dialogue avec le secrétariat de la CEDEAO pour faciliter le travail des organisations des vendeurs transfrontaliers informels. Apprendre comment le commerce transfrontalier informel peut améliorer la libre circulation des personnes, des biens et des services, et suivre l'exemple de la CSI-Afrique et sa relation avec la CEDEAO.
- Collaborer avec la commission de la CEDEAO pour élaborer des stratégies d'alignement des agences nationales de gestion des frontières vers un organisme intégré de gestion des frontières de la CEDEAO.
- Collaborer avec la commission de la CEDEAO et d'autres partenaires pour construire une campagne qui donne la priorité au renforcement des capacités des agences concernées impliquées dans les services de gestion des frontières, telles que les douanes, la police et la migration.
- Faire du lobbying pour établir des parcs à motos de la CEDEAO dans les grandes villes, où il y a des postes de contrôle transfrontaliers pour les vendeurs qui se déplacent le long de la frontière.
- Plaider pour que les gouvernements à tous les niveaux de cette sous-région réduisent le nombre de postes de contrôle et les points de passage des frontières internationales sur les autoroutes internationales et mettent en place des mécanismes pour identifier et arrêter ces réseaux de corruption.
- Plaider pour la simplification des règles établies par les accords commerciaux en matière du passage de la frontière, en particulier pour les petits vendeurs.
- Faire pression pour le processus de la mise en œuvre d'un nouveau passeport. De nos jours, que le passeport africain a été adopté, le processus n'avance pas bien, et la pandémie de Covid-19 n'a pas aidé.
- Demander la suppression des visas à l'arrivée (à la frontière).
- Mettre en place des centres d'assistance aux vendeurs transfrontaliers informels aux postes frontières pour aider les vendeurs lorsqu'ils en ont besoin. Une initiative comme celle-ci, associée à un travail de lobbying et de plaidoyer devant les responsables du gouvernement/des agences et d'autres publics cibles, pourrait aider à donner de la visibilité aux défis et aux contributions du commerce transfrontalier informel.

- Exiger des règles uniformes pour les vendeurs transfrontaliers, y compris les vendeurs informels.

Activités de communication, plaidoyer et campagnes de sensibilisation :

- Créer des campagnes de plaidoyer et de sensibilisation ciblant le grand public et les principales parties prenantes des communautés frontalières.
- Travailler sur la stratégie d'engagement des médias, inviter les chaînes de médias locales et nationales, les stations de radio et les réseaux de télévision à des réunions avec les autorités frontalières.
- Plaider pour l'accès des vendeurs transfrontaliers informels aux crédits/petits prêts avec un intérêt raisonnable.
- Développer des campagnes de sensibilisation du public ciblant les membres des pays de l'Union africaine pour promouvoir les questions du commerce transfrontalier informel aux niveaux international, africain et régional.
- Documenter les meilleures pratiques pour aider à apprendre les uns des autres.
- Mettre en place des campagnes de relations publiques pour aborder la perception du commerce transfrontalier informel dans la région.
- Fournir des cartes d'identité aux vendeurs transfrontaliers informels pour contester la question de leur identité (considérés comme espions).
- Organiser un forum sur les stratégies axées sur la sensibilisation et sur le plaidoyer conjoint, même parmi les vendeurs transfrontaliers.
- Plaider pour des postes frontières à guichet unique comme dans le cas du Malawi et de la Zambie.
- Communiquer un message selon lequel l'amélioration des conditions de travail des vendeurs transfrontaliers informels découragerait les gens d'émigrer vers d'autres pays d'Afrique, d'Europe ou vers tout autre endroit dans le monde.
- Souligner l'importance de l'organisation des vendeurs transfrontaliers informels aux niveaux national, régional et mondial

Travail sur le processus de négociation/négociation collective :

- Initier des réunions des deux côtés des frontières avec les autorités locales/nationales, les autorités frontalières gouvernementales et engager un processus de négociation collective avec les agents des douanes et d'autres agences gouvernementales concernées par le commerce transfrontalier informel.
- Tenir des réunions transfrontalières, y compris les réunions des organisations des vendeurs transfrontaliers informels des deux côtés de la frontière, ainsi que celles des agences gouvernementales impliquées dans le commerce transfrontalier, et inclure les syndicats dans ces conversations, si possible.
- Demander la mise en place de documents douaniers simplifiés.
- Constituer les comités de négociation au sein des organisations des vendeurs transfrontaliers informels pour pouvoir répondre aux revendications de ces derniers.
- Demander à StreetNet International et aux organisations partenaires d'aider à faciliter l'engagement des parties prenantes du commerce transfrontalier international avec les agences frontalières et les représentants du gouvernement pour discuter des problèmes et des défis.

Renforcement des capacités:

- Renforcer les pratiques organisationnelles et les compétences en leadership des organisations des vendeurs transfrontaliers informels et établir des liens horizontaux et verticaux des vendeurs avec les agences gouvernementales et d'autres parties prenantes dans les zones cibles du commerce transfrontalier informel.

- Améliorer les connaissances et les compétences des vendeurs transfrontaliers informels sur les accords commerciaux régionaux, les droits du travail et droits des migrants, les compétences en négociation, les connaissances en matière de protection sociale, le dialogue social, la négociation collective et les compétences entrepreneuriales.
- Développer les compétences des vendeurs transfrontaliers informels en entrepreneuriat, gestion d'entreprise, etc., pour les aider à documenter et à financer leurs petites entreprises.
- Travailler sur les exercices d'échange de connaissances entre les vendeurs transfrontaliers informels et sur la coopération régionale avec les affiliés de SNI.
- Renforcer les capacités des vendeurs transfrontaliers informels en matière d'une meilleure compréhension des exigences relatives au certificat d'origine.

Collaborations conjointes :

- Poursuivre les stratégies de collaboration conjointes avec les parties prenantes concernées, par exemple, StreetNet International, OTUWA, CSI-Afrique et Syndicats de la sous-région de l'Afrique de l'Ouest,
- Engager l'organisation chargée de la délivrance des certificats d'origine pour éduquer les membres et les guider sur la façon d'obtenir ces certificats,
- Établir des relations avec les communautés le long des frontières, afin qu'elles puissent se prononcer sur l'influence à faire au cours de l'élaboration des politiques liées au passage des frontières.

Exercices de recherche, de cartographie et de cadrage :

- Faire une cartographie pour identifier les couches d'acteurs et leurs rôles, y compris les douanes, la police et l'armée, les organisations locales, les groupes de femmes, le rôle des ONG de soutien, s'il y en a telles, les organisations communautaires et les institutions traditionnelles.
- Travailler sur des exercices de cadrage pour identifier comment les femmes comprennent les exigences légales relatives à leur métier et comment elles se rapportent à ces exigences.
- Mener davantage d'études pour continuer à relever les principaux problèmes auxquels les vendeurs transfrontaliers informels sont confrontés et réfléchir avec eux et d'autres parties prenantes à la manière dont ces problèmes peuvent être résolus.

StreetNet et opportunités des partenaires régionaux en matière de la collaboration conjointe :

Compte tenu du travail effectué par certains des partenaires, StreetNet International identifie au moins 3 domaines différents de collaboration possible :

- **Études conjointes** : comme il a été mentionné par l'OTUWA (*Organisation des syndicats d'Afrique de l'Ouest*), certaines de ces études sont en cours dans la région, ce qui facilite le travail. Une voie possible à suivre est que les 3 organisations - StreetNet International, OTUWA et ATUMNET (CSI-Afrique) - travaillent ensemble pour définir certains domaines de collaboration conjointe dans un avenir proche sur la question du commerce transfrontalier informel.

La recherche qui a été effectuée par certains des intervenants eux-mêmes pourrait constituer l'un de ces domaines de collaboration. La dernière recommandation de l'OTUWA concernant la réalisation de certaines études (pour approfondir les recherches auxquelles la référence a été faite) représente une opportunité pour SNI de travailler ensemble sur certaines de ces activités. Cela pourrait aider certains de nos affiliés régionaux à participer à ces études.

- **Travail de plaidoyer** : Nos partenaires sont basés en Afrique centrale et en Afrique de l'Ouest et, par rapport à SNI, sont donc loin dans l'établissement de relations avec la CEDEAO. StreetNet doit compter sur son/ses partenaire(s) pour assister les efforts de lobby/plaidoyer auprès des structures de la CEDEAO.
- **Équipes de négociation** : Le troisième domaine représente une obligation pour les membres de StreetNet de trouver des équipes de négociations entre eux sur leurs frontières communes et de construire des négociations bilatérales avec les différentes agences, telles que les responsables des douanes et les différentes parties prenantes à la frontière. Certains affiliés ont déjà des idées sur les frontières qu'ils veulent aborder au cours de ce travail.

Commentaires en guise de conclusion :

Mme Pat Horn a noté qu'il était très clair que beaucoup de ces problèmes étaient endémiques et méritaient d'être abordés par une action conjointe. Cela nécessite d'être bien organisé et de travailler sur des campagnes communes.

Mme Oksana Abboud, coordinatrice internationale de SNI, a remercié tous les participants pour leur contribution et leur travail acharné. Il était bien de voir des idées claires et des recommandations sur la façon d'aller de l'avant. Elle a également souligné l'importance d'avoir une vision claire sur la façon dont nous allons collaborer avec différents partenaires sur la question des vendeurs transfrontaliers informels, tout en tenant compte du contexte de la pandémie de Covid-19 ; comment nous allons participer aux discussions sur l'ouverture des frontières et quelles seraient les formalités et les protocoles de ce travail. Oksana a également souligné l'importance de la question du commerce transfrontalier informel en général, car il existe un potentiel de faire répéter ce projet dans d'autres régions et d'autres continents où SNI est bien présent.

Mme Evelyn Benjamin-Sampson, organisatrice régionale de SNI pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale, a remercié tout le monde pour la participation active et s'est engagée elle-même pour un travail de suivi et pour toute assistance dont les affiliés pourraient avoir besoin, en particulier dans les étapes ultérieures de ce processus de mise en œuvre du projet.

Webinaire 3 : Conceptualisation des négociations avec les responsables des douanes.

Le webinaire a été ouvert par un examen des réponses consolidées des affiliés de StreetNet et par l'application de la stratégie de négociation.

Conceptualisation des négociations avec les responsables des douanes

Discussion des réponses consolidées des affiliés de StreetNet et de l'application de la stratégie de négociation : le webinaire a été ouvert par l'aperçu des réponses consolidées des affiliés de StreetNet et par l'application de la stratégie de négociation. Mme Pat Horn a expliqué le titre de la fiche d'activité « Préparation à la négociation, mandats et pratique ».

Elle a mentionné 10 conseils qui aideraient les membres à l'étape de planification des négociations. Elle a aussi expliqué ce qui doit être fait en amont et en aval des négociations, et des choses à ne pas faire pendant le processus de négociation.

Pat a également expliqué ce que la personne doit faire lorsqu'elle est bloquée pendant la négociation et ce qui doit être fait à la fin et juste après les négociations.

Les « trois règles d'or » de toute négociation :

- 1. Ne jamais négocier tout seul ;**
- 2. Ne jamais conclure un accord sans un consentement des membres ;**
- 3. Maintenir l'unité lors de la négociation.**

Pat a poursuivi en discutant de la liste de contrôle consistant en 10 points pour les négociateurs.

Il a été noté que 85% des affiliés de SNI de la région ont soumis des réponses à la fiche d'activité intitulée « Préparation à la négociation, mandats et pratique ». Pour voir la liste complète des demandes reçues des différents affiliés, voir les documents annexes : Liste des demandes des affiliés de StreetNet dans la région, page...)

Focus sur la création d'un cadre de concertation entre les pays voisins : Présenté par Mme Angélique Kipulu, Secrétaire générale de LDFC (République démocratique du Congo)

Le problème : la faible coopération entre les pays voisins. Les frontières avec trop de barrières au commerce et à la circulation sont sources de conflits. Angélique a déclaré que la RDC a des frontières avec 9 autres pays. Il y a eu des interactions importantes entre les petits vendeurs, les travailleurs du tourisme, les importateurs et autres, visant à évaluer les progrès des accords commerciaux et à normaliser les prix des articles.

La solution proposée : la création d'un cadre de concertation doit reposer sur les valeurs et les principes bien définis et acceptés par tous les acteurs de la négociation. Ce cadre devrait renforcer la libre circulation des personnes et le commerce des biens et services tels que soutenus par l'Union africaine dans les pays voisins de la RDC, ainsi que dans toute l'Afrique. L'objectif de cet espace est de rendre efficaces et cohérentes les interventions des habitants des pays voisins, ainsi que de renforcer la paix entre pays voisins. Ces interventions devant être réalisées par les pays membres de la région ou sous-région. Nous proposons une durée d'un an. Une approche conjointe pourrait aider à renforcer la région. Cela peut aider à créer des opportunités économiques entre les pays voisins et les pays de la région. Cela peut également favoriser la paix et les échanges culturels.

Mise de l'accent sur la demande relative à la création d'un bureau de traitement unique. Sujet présenté par Deborah Freeman, Secrétaire générale, UNIWA – Ghana.

Le problème : en traversant la frontière, les vendeurs transfrontaliers informels doivent passer par les postes de contrôle dont le nombre est trop important. Ils appellent toutes les agences frontalières du Ghana à travailler ensemble pour résoudre le problème. Souvent, les vendeurs transfrontaliers informels se plaignent des pots-de-vin qu'ils sont obligés de payer aux fonctionnaires du gouvernement à chaque poste de contrôle. La demande est qu'il n'y ait qu'un **seul poste de contrôle et que tous les processus soient effectués une seule fois, pour arrêter les pots-de-vin.**

La solution proposée : les vendeurs transfrontaliers informels envisagent de rédiger une proposition au gouvernement pour décrire leurs défis et sont prêts à faire tout ce qui est nécessaire pour suivre ce processus de demande.

Pour éviter la double imposition aux frontières, les vendeurs transfrontaliers informels envisagent également de négocier avec le ministère ghanéen des Finances, le ministère du Commerce et l'Autorité fiscale du Ghana. Ils ont proposé que ces deux bureaux travaillent en collaboration avec d'autres autorités compétentes en charge de la collecte des revenus, afin qu'une ligne directrice soit mise en place pour éviter la double imposition. Les vendeurs transfrontaliers informels d'UNIWA appellent à une collaboration conjointe pour trouver une solution dans les plus brefs délais.

Mise de l'accent sur le respect des accords entre les pays de la CEDEAO. Sujet présenté par Marcelline Adopo, Secrétaire générale de FETEI-CI (Côte d'Ivoire).

15 membres de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), parlent les langues suivantes :

- Langue française (8) : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal et Togo
- Langue anglaise (5) : Gambie, Ghana, Liberia, Nigeria et Sierra Leone
- Langue portugaise (2) : Guinée-Bissau et Cap-Vert.

Le problème : les douanes et autres organismes chargés de l'application de la loi ne respectent pas et/ou ne suivent pas l'accord de la CEDEAO. Par exemple, dans le cas de produits qui partent du Nigéria vers la Côte d'Ivoire, tous les pays par lesquels transite la marchandise, c'est-à-dire le Bénin, le Togo et le Ghana, prélèveront des droits. Aussi, la conversion des devises (CFA en CEDI ou CFA en Naira) pose souvent un problème. Il y a un manque de réciprocité dans le traitement administratif et un manque d'uniformisation des textes pertinents dans les législations nationales concernant la libre circulation.

La solution proposée : uniformiser les pratiques et les textes pertinents dans les législations nationales. On dit souvent qu'il faut passer de la « communauté des États » à la « communauté des peuples ». Les pratiques culturelles communes seront un facteur positif pour une intégration réussie.

Commentaires techniques de la part des organisations partenaires sur les présentations des affiliés de SNI :

Jacob Makambwe de l'Association des vendeurs transfrontaliers d'Afrique australe (SACBTA).

Il a déclaré que la clé repose sur la création d'une équipe de négociation très solide qui aidera à guider le processus et les recommandations et qui travaillera pour assurer sa mise en œuvre. Beaucoup de travail a été réalisé et plusieurs ont parlé de l'état des négociations, notamment avec les autorités. Il estime qu'il faut réfléchir au cadre des négociations. A titre d'exemple, un nouveau pont pour le commerce transfrontalier a été construit entre la Zambie et le Botswana et les péages mis en place sont si élevés que la plupart des petits vendeurs ne peuvent se permettre de le payer. Dans ce cas particulier, il faut réfléchir sur la façon dont ce problème serait porté au parlement. Nous avons également besoin d'une convention collective dans cette région pour faciliter la circulation des personnes, des biens et des services. Les pays d'Afrique de l'Ouest ont des politiques standard pour faciliter le travail des vendeurs transfrontaliers dans la région, et nous devons travailler sur un programme pour plusieurs pays pour étendre la portée de ces politiques.

Un leadership fort au sein du groupe est important pour renforcer la confiance dans les négociations. Certains d'entre vous ont parlé des obstacles aux négociations. Dans les programmes de consolidation de la paix, il y a des agents frontaliers qui peuvent aider à gérer les problèmes, comme à la frontière entre la Zambie et la RDC et permettre au commerce d'avoir lieu, même dans les zones de conflit.

John Odah de l'Organisation des Syndicats d'Afrique de l'Ouest (OTUWA).

Il a commencé par aborder un point soulevé par FETTEI-CI, à propos de la CEDEAO. Il a précisé que le Maroc avait tenté d'adhérer à la CEDEAO, ce qui était un peu étrange, car géographiquement, il n'est pas en Afrique de l'Ouest. Cet effort a été infructueux. La Mauritanie est en Afrique de l'Ouest, mais a choisi de rejoindre une autre région économique, elle ne fait donc pas partie de la CEDEAO.

Il y a des difficultés autour des devises. La France a tenté de saboter les efforts d'intégration économique ouest-africaine. Depuis l'indépendance de ces pays francophones, la France a maintenu un contrôle sur leurs économies et a vu les efforts de la CEDEAO comme une menace. Chaque fois que nous nous déplaçons d'un pays à l'autre, nous devons changer de devise, ce qui signifie que beaucoup d'argent est perdu lors de ces conversions de devises. Il y a un manque de volonté politique pour résoudre ce problème. Les pays de la CEDEAO doivent prendre les mesures nécessaires pour intégrer leurs monnaies et leurs économies afin que la libre circulation des personnes, des biens et du commerce puisse être mise en œuvre telle qu'elle a été envisagée en 1979.

En ce qui concerne la question de la création **d'un poste / d'un bureau de traitement unique**. Ce poste / bureau est très important pour tous les pays respectifs. Il faut que les agences fédérales interviennent dans le processus. **Nous devons parler d'une seule voix et d'un seul ordre du jour pour régler ce problème.**

En ce qui concerne les questions de pots-de-vin et d'extorsion, le travail de notre équipe dans 5 pays de la région a clairement montré que les agences de sécurité de chaque pays exigeaient de l'argent pour le passage de la frontière. Si vous entrez en Côte d'Ivoire pour la première fois, vous devez payer beaucoup d'argent. La solution se voit dans la documentation de toutes les pratiques actuelles pour établir une base de référence pour chaque pays. Avec ces informations en main, nous pouvons alors approcher nos pays respectifs pour formuler une demande comme première étape vers la justification d'une demande uniforme à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest. Nous pouvons attirer l'attention des autorités compétentes sur les mauvaises pratiques et les défis auxquels nos populations sont confrontées lorsqu'elles entrent dans les pays de la région de la CEDEAO.

Selon le plan, il a été prévu que d'ici 2020, la CEDEAO passe d'une idée entre les États membres à une intégration régionale complète de l'ensemble des 15 pays. Nous sommes maintenant en 2021, et la réalité est bien loin de ce niveau d'intégration. La volonté d'intégrer nos différentes composantes dans la sous-région est quelque chose que l'élite politique n'a pas su concrétiser.

Derniers commentaires des participants :

Jacob Makambwe de la SACBTA : la question qu'il a posée était de savoir comment la SACBTA pouvait aider à fournir un certain type d'assistance technique aux affiliés qui seraient prêts à essayer ces négociations. Il a mentionné qu'en ce qui concerne la RDC, comme nous le savons, il s'agit d'un pays immense, et il y a des affiliés de la SACBTA dans d'autres parties de la RDC. Ce sont les associations de vendeurs transfrontaliers dans la partie la plus proche de la Zambie. Alors, la question est de savoir s'il est possible pour ces affiliés déjà organisés de coopérer dans ce processus avec les affiliés de SNI ? Les affiliés de la SACBTA pourraient être très utiles pour fournir une sorte de capacité ou aider à guider nos collègues qui traitent les questions des frontières dans d'autres régions, à apprendre d'eux comment fournir un moyen de communication avec le gouvernement ou aider à rédiger des documents pour négocier avec le gouvernement. Il s'agit simplement de savoir comment nous pouvons aider à promouvoir ces contacts.

Joel Odigie d'ATUMNET/CSI-Afrique : Il a souligné qu'il serait bon d'avoir les résumés avec les notes qui ont été partagées sur les questions que nous négocions actuellement. Le plus important encore sont les stratégies sur la façon de gérer ces problèmes. La fermeture des frontières est un problème important pour nos affiliés, car de nombreux membres dépendent quotidiennement des frontières pour commercer et leurs revenus ont été fortement touchés pendant cette pandémie. Il faut parler de l'urgence de l'ouverture des frontières. La question de la santé et de la sécurité des vendeurs transfrontaliers informels est devenue beaucoup plus importante en raison de la pandémie de Covid-19. Notre liste de demandes devrait inclure l'accès à l'eau aux points de passage frontaliers. Nous devrions exiger d'être inclus dans la mise en place et la mise en œuvre de ces stations d'eau, car nous ne voulons pas que ces plans deviennent alors un obstacle pour nous de traverser la frontière. Il est important d'identifier les enjeux du commerce sur le continent africain. Par exemple, la violence basée sur le genre à laquelle sont confrontés les vendeurs transfrontaliers informels, est l'une des questions sur lesquelles nous devons nous concentrer avant de démarrer les négociations. Nous devons négocier avec notre gouvernement la ratification et la mise en œuvre de la Convention 190 de l'OIT sur l'élimination de la violence et du harcèlement. Nous devons également parler de la santé et de la sécurité en tant que droit fondamental des travailleurs qui fait partie de la recommandation de l'OIT. Nous avons besoin d'une stratégie commune dans laquelle l'intérêt individuel ne doit pas emporter sur l'intérêt collectif. Nous devons identifier des champions potentiels. Nous avons besoin d'un leadership plus fort. Le plaidoyer ne fonctionnera pas s'il ne concerne pas le public. Nous devons prendre le temps pour inviter des médias amis. Certains pays ont pris des engagements dans le cadre des accords supranationaux, ce sera le cas des pays de la CEDEAO. Nous devons garder ce point dans nos considérations et penser à d'autres accords supranationaux à l'approche de nos négociations.

ATUMNET/CSI-Afrique laissera SNI nous guider dans le processus de priorisation. Ils s'efforceront de mettre ces questions à la table des négociations aux différents postes frontaliers. Lorsque cet effort sera couronné de succès, la CSI-Afrique amènera à la table les syndicats à travers le continent pour faire avancer la cause.

Jacob Makambwe de la SACBTA : il n'y a pas une seule approche qui puisse tout résoudre, alors nous devons probablement trouver des processus sur la façon dont nous sommes mieux en mesure de nous engager avec les gouvernements. Nous avons un problème commun, les frontières sont fermées. Nous avons trouvé des moyens de négocier avec les présidents de la RDC, du Zimbabwe, du Botswana et de la Zambie, ce qui montre que l'intégration régionale est la clé de l'intégration des régions. En tant que SNI et en tant que SACBTA, nous devons créer un cadre pour notre stratégie d'engagement. Peut-être devons-nous réfléchir à une stratégie qui peut être reproduite. Un document qui peut nous guider sur la façon dont nous pouvons nous engager avec différents organismes et différents niveaux de gouvernement pour la croissance économique. Covid-19 a restreint la circulation des personnes à travers les frontières, nous devons donc avoir une stratégie lorsque le gouvernement nous autorise à nous déplacer pour nous assurer que la circulation ne soit plus restreinte qu'avant la Covid-19. Nous devons parler des cumuls de vaccins. Si le nombre de vaccins est faible, sommes-nous prêts à nous mettre sur la liste des priorités en raison de la nature de notre activité ? Nous devons développer des outils de communication pour expliquer notre plan stratégique aux vendeurs informels et aux autres parties prenantes. Nous devons développer des capacités, telles que des stratégies de communication, la documentation de ce que nous voulons communiquer à notre homologue.

Commentaires en guise de conclusion de Mme Pat Horn :

Pat a commencé par les présentations des affiliés de StreetNet International : **le passage frontalier à un seul arrêt est l'une des demandes les plus importantes sur lesquelles nous pouvons travailler ensemble, en raison du temps que les gens perdent aux différents postes de contrôle et aussi en raison des différentes exigences. Cela contribue non seulement à la perte de temps, mais aussi à la perte de revenus pour les vendeurs transfrontaliers informels.**

En s'adressant aux organisations partenaires, elle a dit que lorsque Jacob Makambwe de la SACBTA a mentionné la frontière entre la Zambie et la RDC, nous avons appris qu'il y avait des agents à la frontière entre la RDC et la Zambie qui auraient pu aider à la médiation lors de la résolution des conflits. La suggestion est que les organisateurs de SNI aident les personnes et les organisations concernées dans ce domaine à se connecter les unes aux autres pour entamer des conversations.

Grâce à John Odah de l'OTUWA, nous avons appris la politique de la CEDEAO et ce qui a conduit certains pays à ne pas faire partie de la CEDEAO. Ce sont les politiques régionales dont nous devons être conscients en exerçant le commerce transfrontalier informel dans la région.

Nous nous concentrerons sur la manière de lancer les négociations. La prochaine étape pour les organisations de SNI est d'identifier des affiliés de l'autre côté des frontières afin qu'ils puissent travailler ensemble. Par exemple, le Libéria a une frontière avec la Guinée où il y a une filiale CNTG et en Sierra Leone - SLeTU, de sorte que l'organisation au Libéria peut travailler en partenariat avec SLeTU sur la mise en place de négociations sur la frontière partagée, puis avec d'autres. Il y a des problèmes de langue, mais les organisateurs de SNI, comme Evelyn, qui parlent anglais et français, peuvent aider à la communication. Nous voudrions suggérer de commencer ces partenariats où les affiliés de StreetNet peuvent commencer à négocier avec les affiliés des pays et autorités limitrophes.

Le plan de ce webinaire était aussi d'identifier les demandes que nous voulons négocier. Nous avons déjà parlé des forums consultatifs, des guichets uniques pour traiter des exigences, des demandes pour amener les membres de la CEDEAO à se conformer aux protocoles, car il y a

beaucoup de non-conformité dans les pays membres. Ce ne sont que quelques-unes des demandes. Ce que nous voulons faire maintenant, c'est que les affiliés de SNI commencent à s'identifier entre eux et à mettre en place ces partenariats. Ils devraient tous commencer à se parler de la manière de travailler ensemble pour lancer une négociation conjointe avec les autorités de la frontière commune. Avant le prochain webinaire, nous demanderons aux affiliés de commencer à identifier ces frontières.

Il est également important de regarder la résolution de StreetNet de 2019 sur le commerce transfrontalier informel dans 6 pays, promue par 3 affiliés d'Afrique de l'Ouest (SLeTU, FEPTIWUL, FIWON), mais qui a été étendue à toute la région. La résolution sera renvoyée à tout le monde afin que nous puissions activement commencer à mettre en œuvre la résolution, à mener ces négociations au-delà des frontières identifiées. Nous avons des centaines de frontières dans la région de l'Afrique de l'Ouest. Nous savons que lorsque nous avons fait cet exercice dans une autre région, il y en avait aussi des centaines. Nous commençons donc par les frontières avec des affiliés des deux côtés où nous sommes fortement organisés. Quelle que soit la demande que vous avez identifiée, il vous incombe désormais, en tant qu'affiliés, d'interagir les uns avec les autres horizontalement et d'identifier les demandes communes des deux côtés de la frontière pour approcher conjointement les autorités frontalières. Nous en reparlerons beaucoup plus dans le travail que vous ferez entre les deux webinaires. Vous avez identifié de très bonnes revendications qui doivent également commencer à être négociées avec les homologues que vous aviez identifiés auparavant.

Nous nous dirigeons vers des négociations actives dans au moins certaines des frontières de la région. Nous devons identifier les contributions de tous nos affiliés ainsi que celles de nos partenaires. ASSOVACO est notre filiale à l'est de la RDC, à la frontière du Rwanda, du Burundi et des pays d'Afrique de l'Est. Comme nous l'avons entendu, ils ont également des problèmes avec la fermeture des frontières. Ils ont parlé à d'autres pays d'Afrique centrale où SNI a ses filiales, tout comme les pays de la région de l'Est, tels l'Ouganda et la Tanzanie.

Pat a suggéré à Jacob Makambwe et à Evelyn de SNI de parler, de se coordonner avec les affiliés qui font partie de SNI. John pourrait alors présenter les affiliés de la SACBTA. Ce type de coopération (SNI-SACBTA) a déjà été fait dans d'autres pays comme le Malawi, le Zimbabwe. Elle a suggéré d'amener ces affiliés de la SACBTA à ce processus (webinaire sur le commerce transfrontalier informel) et de les inviter aux prochains webinaires.

Elle a remercié Joel Odigie d'ATUMNET/CSI-Afrique pour son approche stratégique. Il a soulevé la question de l'extension de notre réflexion au-delà de la CEDEAO à l'accord de libre-échange africain. Nous devons prendre en considération la vision globale, dans ce cas, la CEDEAO et l'accord de libre-échange africain. Certaines de vos demandes de communication ont également été incluses à mesure que nous avançons, mais nous devons peut-être les articuler, tout comme la question du plaidoyer. Pour la question de la santé et de la sécurité, il serait peut-être bon d'amener l'OIT, de même avec la question de la violence sexiste qui est cruciale pour les vendeurs transfrontaliers informels.

En ce qui concerne le commentaire de Jeannette Nyiramasengeso du SYTRIECI, sur le Rwanda et la RDC, même si les frontières sont fermées, il y a des négociations entre le gouvernement et la RDC sur la frontière. Par exemple, Jeannette a souligné qu'ils ont construit des ponts pour les travailleurs de l'économie informelle. Pat a dit qu'il était bon de voir des progrès réalisés entre le Rwanda et le gouvernement de la RDC sur les questions du commerce transfrontalier informel, cela pourrait être utilisé comme exemple pour d'autres gouvernements dans la région et dans toute l'Afrique.

Pat a remercié Jacob d'avoir soulevé la question des cumuls de vaccins. Elle a mentionné qu'en Afrique du Sud, ils ont négocié avec le gouvernement et que ce dernier a accepté de reconnaître certains des travailleurs de l'économie informelle comme des travailleurs de première ligne et essentiels, ce qui est conforme à ce que la CSI a soulevé.

Elle a répondu à un commentaire d'Aaron A. Boima de SLeTU, actuellement en discussion avec leurs homologues frontaliers guinéens. Pat a suggéré que CNTG, Evelyn et le collègue du Conseil international de SNI communiquent pour travailler les mécanismes de la stratégie sur la Guinée et la Sierra Leone. Idéalement, ils pourront rapporter lors de la prochaine réunion jusqu'où ils ont pu travailler dans la rédaction du plan qu'ils mettront en branle.

Pat a également souligné le commentaire de Joel Odigie d'ATUMNET/CSI sur le fait d'amener les syndicats au bon moment, ce qui est un point très important. Nous essayons de créer une présence constructive, créative et innovante ici et c'est pourquoi nous travaillons avec les syndicats et des personnes comme Joel, car à la fin, nous renforcerons le mouvement syndical. Elle l'a remercié pour cette approche.

Webinaire 4 : Planification des négociations bilatérales avec les responsables des douanes, le 16 juin 2021

Planification des négociations bilatérales avec les responsables des douanes

Oksana et Evelyn ont souhaité la bienvenue à tout le monde. Pat a présenté le travail effectué par les affiliés et partenaires de StreetNet visant à identifier les pays frontaliers dans la région de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale, où ils travaillent. (Voir le lien [vidéo](#)). Evelyn avait travaillé sur les façons de connecter les affiliés de SNI entre eux-mêmes en fonction des frontières qu'ils partagent. Toutes les frontières n'ont pas été identifiées, mais au moins l'étendue du travail qui doit être réalisé, a été identifié. Au fur et à mesure que nous effectuons le suivi, nous pouvons identifier sur lesquelles de ces frontières nous travaillerons. Lors de ce webinaire, un modèle de certaines de ces interactions a été présenté.

Présentation des réponses consolidées des affiliés de StreetNet et des suivis déjà identifiés

1. Affilié en RDC et SACBTA
 - a. Travail de suivi par SNI et par SACBTA - Pat Horn a commencé cette partie du webinaire en mentionnant qu'une fois que nous aurons identifié les frontières avec les affiliés des deux côtés, nous commencerons le travail bilatéral. La méthodologie de Pat est que les organisations participantes doivent identifier une organisation partenaire de l'autre côté de la frontière. Les frontières prioritaires seront celles où il y a un partenaire identifié de l'autre côté.
 - b. Le suivi consiste à contacter des partenaires de l'autre côté de la frontière, les partenaires qui ont déjà été en contact seront priorités.
 - c. Pat a mentionné que selon Jacob de SACBTA, le processus vient de commencer entre les affiliés de SNI de la RDC et le partenaire de SACBTA de l'autre côté de la frontière.
2. SLeTU et CNTG (Guinée):

- a. C'est un autre processus qui vient de commencer. Evelyn a rendu compte des défis, opportunités et autres préoccupations soulevées par SLeTU et CNTG au cours de leurs interactions (Voir le lien [vidéo](#) vers la présentation d'Evelyn). Les principaux points soulevés lors de cette présentation ont été les suivants :
 - i. Les deux organisations ont été confrontées à un défi linguistique, la Sierra Leone parlant anglais et la Guinée parlant français. Evelyn a travaillé avec eux pour les aider à relever ce défi.
 - ii. Le 18 février 2021, leur frontière commune a été ouverte pour permettre la libre circulation des biens et des services, ce qui a été utilisé comme une opportunité pour une collaboration en matière du commerce transfrontalier informel pour les deux affiliés.
 - iii. Ils ont identifié les acteurs pertinents du commerce transfrontalier informel des deux côtés de la frontière et ont organisé des réunions avec chacun d'eux.
 - iv. L'affilié CNTG (Guinée) a promu l'idée de travailler sur les questions de sécurité alimentaire et de création d'emplois.
 - v. Le processus d'interaction comprenait un facilitateur et impliquait des échanges par lettres/e-mails écrits et dans le groupe WhatsApp.
 - vi. Les principaux résultats : établissement de relations, identification des points communs et des différences, échange de connaissances et d'expériences.

Démarrage - Affiliés de SNI : ils ont été invités à répondre à ces questions :

- I. Ont-ils été en contact avec l'organisation affiliée ou partenaire de SNI de l'autre côté de la frontière en question ?
 - II. Si non, que peut faire StreetNet pour aider à les mettre en contact ?
 - III. De quel type de soutien avez-vous besoin de la part de l'OTUWA ? CSI-Afrique ? ATUMNET ?
 - IV. De combien de temps avez-vous besoin pour cette coordination ?
1. CNTG/CNTS (frontière Guinée / Sénégal)
 - a. Présentation par Kadiatou. Elle a commencé par montrer sur les cartes les frontières communes et à parler du contexte : le harcèlement des vendeurs par les agents des frontières est le principal problème aux frontières. Elle a mentionné l'importance d'une pression à faire sur les autorités de l'État à tous les niveaux de gouvernement et a proposé de travailler avec les organisations civiles pour défendre les droits de l'Homme et des travailleurs et de collaborer aux efforts de renforcement des capacités avec les travailleurs de l'économie informelle, afin qu'ils soient informés de leurs droits. Elle a également évoqué l'engagement avec les mouvements syndicaux et la nécessité de renforcer les capacités des travailleurs de l'économie informelle sur les accords commerciaux internationaux actuellement en vigueur. Enfin, elle a soulevé la question de l'engagement dans des campagnes de communication et de plaider pour sensibiliser le grand public.
 - b. StreetNet peut les aider et faciliter leur travail en proposant un échange des connaissances, du matériel de soutien, des activités et des ateliers.
 - c. De quel type de soutien avez-vous besoin de la part de l'OTUWA ? CSI Afrique ? Atumnet ? Ils peuvent aider en facilitant les interactions avec les représentants du gouvernement lors de discussions sur les questions liées au commerce transfrontalier informel et à la fermeture des frontières, ainsi qu'en offrant une

aide pour le renforcement des capacités sur les accords commerciaux dans la région.

- d. De combien de temps avez-vous besoin pour cette coordination ? La CNTG et la CNTS se sont déjà entretenues.

2. FAINATRASIT/CSA (Togo et Bénin) : la présentation a été faite par Mimi Kozon :

- a. Ont-ils été en contact avec l'organisation affiliée ou partenaire de SNI de l'autre côté de la frontière en question ? Oui, FAINATRASIT a contacté Lily de CSA Bénin et ils ont eu une série de conversations préliminaires. Mimi a offert des informations contextuelles sur chaque pays.
- b. Que peut faire StreetNet pour aider le travail en cours ? Mimi a suggéré une assistance technique qui pourrait aider lors de l'échange de connaissances à comprendre les avantages de cette collaboration de travail entre les deux pays. Ils aimeraient également demander une formation sur le leadership et le renforcement des capacités en matière de violence à l'égard des femmes.
- c. Ils ont préparé un document d'appel à l'État du pays concernant la situation actuelle et ont demandé un soutien. Ils espèrent pouvoir établir un réseau sur la base d'une plate-forme pour informer leurs homologues sur la logistique, les services, le commerce et les échanges.
- d. De combien de temps avez-vous besoin pour cette coordination ? Ils ont dit qu'ils avaient besoin d'environ 9 mois pour travailler sur cette initiative. Un problème majeur pour ce travail est que les frontières restent toujours fermées. Ils ont eu des discussions avec certaines parties prenantes concernées par le commerce transfrontalier. La conclusion est que les gens peuvent traverser la frontière s'ils ont de l'argent pour payer les pots-de-vin et s'ils ont plusieurs jours disponibles pour faire la route. Ils ont demandé une conférence de presse pour présenter les enjeux et voir si cela pouvait être utilisé pour faire pression sur les dirigeants nationaux, via les médias et les réseaux sociaux.

3. SYNAVFL/FETE-CI (Burkina Faso et Côte d'Ivoire). La présentation a été faite par Mone du SYNAVFL :

- a. Ils ont également été en contact via Whatsapp et par e-mail avec d'autres affiliés de l'autre côté de la frontière. Ils ont souligné qu'il était bon de se connaître.
- b. Ils ont besoin d'une assistance technique et financière et d'un soutien à l'échange de connaissances ainsi que d'une assistance pour les lettres de recommandation destinées aux agents des frontières.
- c. De quel type de soutien avez-vous besoin de la part de l'OTUWA ? CSI-Afrique ? ATUMNET ? Ils ont demandé une assistance avec les engagements au niveau international, une aide dans l'organisation des réunions avec les contreparties officielles pour discuter des questions liées au commerce transfrontalier. Renforcement des capacités sur la CEDEAO qui pourrait faciliter le travail bilatéral et aider, y compris les lettres de recommandation.
- d. Il leur faudra d'environ 5 mois pour organiser leur agenda commun et organiser une réunion avec les vendeurs du secteur du commerce transfrontalier informel.

Il était un bon d'entendre que ces affiliés avaient été en contact les uns avec les autres, compte tenu du fait qu'il s'agissait de leur première expérience. Une chose pour laquelle cet exercice est bon est de construire la solidarité dans la pratique. Encourager les affiliés à prendre des initiatives sans que SNI les initie à s'organiser.

4. UGSEIN/FIWON (Niger et Nigeria – 4 frontières identifiées). La présentation a été faite par Fomakoye Zada de l'UGSEIN.

- UGSEIN a contacté les camarades de FIWON, malgré les défis linguistiques, ils sont arrivés à des points communs. Malgré la distance entre nos pays, chaque organisation essaie de soutenir et de maintenir le travail lié au commerce transfrontalier informel.
- SNI a facilité l'échange entre ces organisations impliquées, et elles en ont été très reconnaissantes. Leurs membres envisagent une approche plus simple pour communiquer par correspondance ou par contact direct. Ils ont demandé une formation sur les techniques de négociation afin d'aller jusqu'au bout.
- De quel type de soutien avez-vous besoin de la part de l'OTUWA ? CSI Afrique ? ATUMNET ? Ils ont demandé un soutien pour le renforcement des capacités et pour l'échange de connaissances, car certains n'en savent pas assez sur les accords commerciaux internationaux actuels dans la région et leur impact sur le commerce transfrontalier informel. En outre, ils ont demandé l'assistance lors des négociations avec les responsables gouvernementaux, pour les aider à contacter les bonnes personnes de l'autre côté des frontières officielles. Entre ces deux pays les distances sont très longues et certaines frontières sont très peu sûres, c'est pourquoi il faut se poser la question de la sécurité. Ils ont remercié Evelyn pour son aide durant ce processus.

Réponses des organisations partenaires :

1. OTUWA. John Odah.
 - a. Il a exprimé sa joie quant au processus allant jusqu'ici. Il a mentionné qu'il s'agissait d'un processus très innovant grâce aux interactions virtuelles.
 - b. Principaux points soulevés : comme il a été mentionné au cours du webinaire précédent, l'OTUWA a commandé un document qui impliquait le déplacement de deux personnes du Nigéria à la Côte d'Ivoire et le voyage à travers les cinq pays, aller-retour, pour capturer ce que les navetteurs et les commerçants voient lorsqu'ils partent d'un pays de la CEDEAO à destination de l'autre. L'objectif était de pouvoir ajouter, grâce à nos collègues, des expériences supplémentaires, à travers l'échange sur les difficultés qu'ils rencontreront. Ils espèrent que cette documentation pourra aider les organisations et sera partagée avec le secrétariat de la CEDEAO et les autres bureaux concernés. Forts de ces expériences pratiques, ils espèrent disposer de suffisamment d'informations pour plaider devant la CEDEAO en tant qu'institution afin de prendre des mesures concrètes, d'atténuer les problèmes auxquels sont confrontés les navetteurs et les commerçants dans leur travail dans la région de l'Afrique de l'Est et d'intégrer le commerce dans cette région. Avec cette évidence plus large, à l'occasion d'un forum de dialogue tripartite (protocole créé en 2010-2011), l'OTUWA peut soulever cela comme une question de fond qui doit être discutée au niveau tripartite. La dernière fois, quand ce forum s'est réuni en juillet 2019 à Abuja, un bureau composé de 2 employeurs, 2 gouvernements, 2 travailleurs avec l'organisation d'OTUWA et d'Employeurs siégeant au Bureau, a été élu. Les questions affectant la sous-région pourraient être portées devant ce forum de dialogue social. **Lorsque ce bureau est en mesure de répondre au type d'exercice et d'informations capturés via cette série de webinaires, il contribuera à un ensemble de preuves pour établir un rapport complet sur ce qui doit être réalisé. Cela peut être porté au niveau tripartite dans le cadre du processus.**

- c. Pat a mentionné qu'il serait utile de connaître le Bureau du forum tripartite pour aider ce processus avec la CEDEAO, car cette structure représente ce qui est nécessaire pour adresser les demandes. Quant aux lettres de recommandations aux autorités frontalières, Pat n'est pas sûr que l'OTUWA ait ce genre de pouvoirs. Qui approchons-nous pour les lettres de recommandation pour les agents frontaliers ? Une lettre de recommandation, est-elle nécessaire ou est-ce quelque chose que nous devons initier par nous-mêmes ? Nos affiliés, peuvent-ils les faire eux-mêmes ?
- d. John a dit que pour l'instant, nous devrions travailler avec les affiliés et les centres nationaux de chaque pays pour préparer ces lettres. Il a dit cela parce qu'aux frontières, on a le sentiment que les organisations supranationales de la CEDEAO, de l'OTUWA et les organisations patronales semblent trop éloignées des agents aux frontières nationales respectives. Donc, si nos camarades affiliés parviennent à obtenir des lettres des centrales syndicales au Burkina, ils obtiendront plus d'avantages auprès des agents de l'immigration et des douanes. Par contre, l'une des stratégies que nous devons envisager à la fin de ce processus pour aller de l'avant est celle qui consiste en une campagne massive pour cibler ces frontières afin qu'au niveau de ces passages spécifiques dont nous discutons ici, les agents sachent qu'il y a un coup de projecteur sur leurs activités et afin qu'ils se souviennent de ce qu'il faut faire. Enfin, après le dernier webinaire, il y a eu une audience au sénat nigérian au sujet des douaniers qui se rendaient sur les marchés pour mettre fin à ce qu'ils considéraient comme des marchandises de contrebande. FIWON a souligné ce fait au cours du deuxième webinaire : la possibilité du conseil juridique pour que toute action illégale (telle que la confiscation de marchandises, le harcèlement, etc.) exécutée par les agents des douanes ne soit pas être autorisée à continuer. Il souleva ce point pour que nos pays frères aient pu aussi soulever leurs préoccupations et pour leur rappeler que cela est illégal.
- e. Pat a noté qu'il était important de garder à l'esprit qu'une fois que nous aurons terminé cette série, nous devrions penser à une campagne à faire dans la région. Préparez-vous à soulever ces questions auprès de la CEDEAO. La question de contacter les douaniers, comme John l'a mentionné, pourrait parfois être considérée par l'intermédiaire des syndicats de votre pays, s'ils sont disposés à travailler avec vos organisations. Certaines de vos organisations sont membres des organisations syndicales. SNI entretient de bonnes relations avec de nombreuses centrales syndicales nationales. Cela signifie que vous pouvez commencer à les initier de votre côté à collaborer avec les organisations syndicales de l'autre côté de la frontière. Pas besoin d'attendre les interventions de la CEDEAO. C'est quelque chose que vous pouvez initier de votre côté en collaboration avec votre organisation partenaire de l'autre côté de la frontière.

Discussion ouverte:

1. Gbenga Komolafe (FIWON-Nigéria) : j'étais content que les frontières aient été identifiées. Le grand banditisme est un élément principal qui caractérise la situation d'insécurité générale. En raison de la distance, nous n'avons vraiment pas beaucoup d'informations sur la situation de conflit vécu par les vendeurs transfrontaliers. Les défis traditionnels comme les barrières linguistiques sont toujours là, mais nous sommes tous d'accord pour les soulever au cours de ce webinaire et nous pourrions trouver des solutions. Les quatre frontières, principalement francophones, ont été identifiées et certaines d'entre elle ont été affectées par des conflits (Gbenga a partagé des informations sur les frontières affectées par des conflits et partiellement fermées).

2. Pat a mentionné que la question de la sécurité soulevée par le Niger et le Nigéria est un problème majeur. Il est donc important de se rappeler de le soulever au moment où nous parlerons à la CEDEAO. En Afrique du Sud, nous avons ces problèmes à l'intérieur du pays et ils ont un impact sur le travail des vendeurs informels.
3. Jacob de la SACBTA, Zambie : « Il est bien de voir les partenariats qui ont commencé à se construire, en particulier en Afrique de l'Ouest ». Sa réaction à la méthodologie utilisée est que malgré cette plate-forme virtuelle, nous avons besoin de plus de façons d'interagir les uns avec les autres. En parlant de l'importance de soulever la question de la sécurité à l'intérieur de certaines frontières, il a souligné qu'il s'agissait d'un grand défi. Entre la Zambie et la RDC, il y a beaucoup d'insécurité et les vendeurs informels, en particulier les femmes, sont harcelés. Il a également mentionné l'importance d'améliorer le réseautage. Nous avons besoin d'outils pour évaluer les activités autour de la façon dont nous suivons le commerce transfrontalier, en particulier des femmes. Il faut trouver des types alternatifs du commerce transfrontalier informel. Il ne faut pas s'attendre à ce que les frontières soient ouvertes, il faut donc trouver des alternatives à ce commerce, en particulier compte tenu du défi Covid19. C'est un bon point de départ, mais nous devons commencer à penser stratégiquement à faire des affaires autres que de voyager pendant que les frontières sont fermées. Nous devons encourager les moyens alternatifs de commercer sans voyager.
4. Pat : Oui, nous avons déjà discuté d'alternatives, en particulier celles qui concernent les systèmes de paiement transfrontaliers, les systèmes de paiement électronique ; nous devons également impliquer des partenaires du secteur financier.
5. Thérèse d'ASSOVACO a remercié SNI pour cet espace, pour cette série de webinaires organisés en cette période difficile de Covid19. Elle aurait voulu souligner qu'ils n'étaient pas en contact avec leurs collègues du Burundi et de l'Ouganda pour comprendre ce qui se passait à leurs frontières respectives, mais ils aimeraient y travailler.
6. Pat a répondu aux commentaires de Teresa d'ASSOVACO tout en indiquant que cette dernière se trouvait dans la province de l'extrême Est de la RDC. « Vous êtes loin de la capitale, donc vous êtes isolé, loin de Kinshasa. Vous êtes dans un endroit où il y a eu récemment une éruption volcanique ». Pour démarrer ce processus, les 8 pays que nous avons contactés ont exprimé leur accord pour faire un exercice/modèle de la façon dont ce travail pourrait être fait afin que tous les autres affiliés puissent voir et apprendre les uns des autres sur la façon dont ce travail peut être réalisé. Nous sommes conscients de la situation d'ASSOVACO, mais c'est là que SNI vous aidera avec les affiliés de l'autre côté de la frontière. Par exemple, vous pourriez envisager de travailler avec les affiliés au Rwanda et au Burundi. Evelyn, organisatrice régionale de SNI, pourrait vous accompagner dans ce travail.

Les présentations que vous avez entendues aujourd'hui nous ont donné une idée de ce que nous devons faire pour commencer ce travail. Quand on veut faire un travail, il faut l'initier en partenariat avec un autre organisme de l'autre côté de la frontière. Vous devez travailler sur l'établissement du partenariat avec l'organisation de l'autre côté de la frontière. Le webinaire d'aujourd'hui avait pour but de vous donner une idée du type de travail qu'implique cette tâche.

Lors du prochain webinaire, **nous parlerons de la voie à suivre**. Après ces webinaires, nous devrions être en mesure de comprendre quels sont les problèmes auxquels vous êtes confrontés dans les zones frontalières. Voici ce dont nous avons discuté jusqu'à présent : au cours du premier webinaire, nous avons entendu un peu parler du régime commercial simplifié. Au cours du deuxième webinaire, nous avons examiné les problèmes de plaidoyer que rencontrent les vendeurs transfrontaliers informels. Lors du troisième webinaire, nous avons examiné certains des défis spécifiques auxquels sont confrontés les vendeurs transfrontaliers informels. Il y avait également une question sur

les tentatives visant à négocier la création d'un système à guichet unique aux frontières permettant de traiter différentes demandes des vendeurs transfrontaliers informel y compris les paiements pour les services rendus. Nous avons également eu une présentation par FTE sur la CEDEAO en tant que structure régionale avec laquelle nous devons nous engager et pour cela, la CSI-Afrique et l'OTUWA peuvent nous aider. La prochaine fois, nous pourrions penser à préparer une note conceptuelle et une documentation initiale pour que l'OTUWA et le bureau tripartite en prennent note.

7. Annie Diouf a demandé à SNI de partager ces informations sur les vendeurs transfrontaliers et a souligné l'importance d'organiser une campagne de communication/plaidoyer. Nous avons besoin des informations discutées au cours de ces webinaires qui nous aideront dans nos activités de lobbying.

Webinaire 5 : Commerce transfrontalier informel - Initiation d'un plan d'action régional - Voie à suivre. Le 30 juin 2021

Le webinaire final a commencé par une évaluation de la série de webinaires par tous les affiliés et partenaires. Pour cela, Pat Horn, a demandé aux affiliés de SNI de proposer une réflexion sur la série de webinaires sur le commerce transfrontalier informel avec les trois points à garder dans l'esprit :

Une bonne chose : quelque chose que vous avez préférée dans cette série de webinaires

Quelque chose à améliorer : une chose qui n'était pas très bonne

Une suggestion à faire à StreetNet pour la prochaine fois

Un compte-rendu de cette évaluation est présenté à l'annexe, à la page 36.

Commerce transfrontalier informel - Initiation d'un plan d'action régional - Voie à suivre :

Pat Horn a partagé avec les affiliés de SNI et les organisations partenaires certains documents de référence à utiliser comme guide pendant le processus d'avancement.

- Document récapitulatif sur la voie à suivre,
- Rapport de sensibilisation au Récos, Vic Falls 2017
- Résolution 34 de StreetNet sur le Commerce transfrontalier informel.

D'après les informations reçues des affiliés de StreetNet sur les frontières dans leurs pays, chaque affilié de StreetNet dans la région de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale a été invité / mis au défi d'initier un projet transfrontalier en partenariat avec un affilié de StreetNet ou un affilié de l'organisation partenaire de l'autre côté de la frontière. Pat leur a demandé d'identifier et de prioriser le travail avant de commencer.

Ce qui est requis de chaque partenariat des affiliés de StreetNet :

1. Les noms des deux ou trois affiliés sur une frontière (dans la plupart des cas, il ne s'agira que des deux affiliés) et le nom de leurs pays ;
2. Le nom de la frontière particulière qu'ils ont identifiée pour travailler ensemble ;
3. Les propositions de programme d'activités préparatoires avec leurs membres (d'un côté et de l'autre de la frontière). Voir le rapport de sensibilisation au Récos, document Vic Falls 2017, comme exemple de ce type de travail de projet qui a été réalisé entre les organisations de vendeurs transfrontaliers informels au Zimbabwe, en Zambie et au Malawi ;

4. Le programme d'activités qu'ils initieront avec les responsables des douanes des deux côtés de la frontière ;
5. Le budget totalisant au maximum 5 000 \$ avec ventilation détaillée des dépenses. Cela sera réalisé sur la base du principe premier arrivé, premier servi. Compte tenu du budget global, nous pourrions avoir environ 12 projets différents. Des fonds supplémentaires peuvent être demandés une fois que nous aurons soumis les rapports finaux au bailleur de fonds ;
6. Les propositions d'arrangements de gestion financière commune convenus entre les affiliés. Les fonds de ce projet doivent être gérés en accord par les deux organisations et en coordination avec le bureau de SNI.

Les affiliés de StreetNet ont été invités à lire le rapport sur les ateliers de sensibilisation au Récos tenus à la frontière des chutes Victoria entre la Zambie et le Zimbabwe en novembre 2017, comme exemple d'un processus similaire et de ce qui doit être fait tout au long du projet.

Les affiliés ont également été encouragés à se refamiliariser avec la Résolution du Sixième Congrès international de StreetNet sur le Commerce transfrontalier informel, pour des conseils sur ce que nous essayons de réaliser.

- I. L'assistance/le soutien qui peut être demandé à StreetNet/WIEGO :
 1. Soutien en matière de communication et de médias ;
 2. Assistance à l'interprétariat, si nécessaire ;
 3. Appui du point focal régional pour lancer des campagnes sur le commerce transfrontalier informel. Pat a suggéré d'envoyer cette demande à FAINATRASIT qui coordonne le Point Focal de la région de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale dans StreetNet.
- II. L'assistance/le soutien qui peut être demandé aux partenaires de StreetNet :
 1. SACBTA - assistance technique et conseils sur le régime commercial simplifié (Récos) et les questions de plaidoyer ;
 2. OTUWA - soulever la question du commerce transfrontalier informel avec le bureau de la CEDEAO à l'occasion du Forum de dialogue social tripartite, préconisant une action régionale sur des préoccupations particulières, telles que :
 - a. La sécurité des vendeurs transfrontaliers informels dans les zones de conflit, le problème dont l'on a vu émerger à la frontière entre le Niger et le Nigeria, par exemple ;
 - b. Les systèmes de paiement transfrontaliers pour faciliter le commerce à travers des frontières fermées ou partiellement fermées.
 3. CSI-Afrique/OTUWA – assurer la coopération des centrales syndicales nationales de la région en matière des initiatives frontalières bilatérales des affiliés de StreetNet, les aider si nécessaire dans leurs démarches auprès des départements gouvernementaux nationaux et des douaniers. Par exemple, le cas de Burkina est un bon cas dans lequel le fait d'approcher le syndicat peut soutenir ces engagements. Certains affiliés font partie de syndicats, pour les affiliés de SNI qui ne font partie d'aucun syndicat, la CSI-Afrique/OTUWA peut aider.

Discussion sur la voie à suivre :

Points de clarification ou commentaires sur ce qui a été présenté et suggéré pour la voie à suivre.

Jacob de la SACBTA : les problèmes qui sont ressortis sont des défis qui doivent être relevés, par exemple, le cas de la RDC. Il faut profiter des ministères du commerce. Les défis auxquels sont confrontés les vendeurs transfrontaliers informels sont similaires dans toute la région. Il a suggéré de commencer à relever les défis auxquels, en particulier, les vendeuses transfrontalières informelles sont confrontées dans la région.

- Par exemple, un document de pétition pour informer le COMESA ou un ministre du pays. L'OTUWA peut partager des modèles sur la façon dont ce type de documents est rédigé ;
- L'OTUWA a proposé d'aider les commerçants aux travaux de mise en œuvre des régimes commerciaux simplifiés en ligne.

Charles Konnah (Libéria) a déclaré que son organisation travaille déjà avec SLeTU (Sierra Leone). Il a suggéré qu'un comité sur le commerce transfrontalier informel soit mis en place dans la sous-région (Côte d'Ivoire, Libéria, Sierra Leone).

Joel (CSI-Afrique) a proposé un partenariat avec d'autres organisations pour relier les affiliés de SNI aux centres nationaux de la CSI-Afrique à travers l'Afrique. Une fois la demande est faite, cela encouragera leurs membres à travailler avec les affiliés de SNI. Ils continueront d'aider les travailleurs de l'économie informelle à dialoguer efficacement avec les responsables gouvernementaux et leurs homologues concernés au sein des agences gouvernementales transfrontalières. Il a suggéré aux affiliés de SNI d'utiliser la plate-forme de la CSI pour traiter les problèmes des affiliés directement avec le gouvernement au-delà des frontières. Actuellement, la CSI examine les accords mondiaux, et il a encouragé SNI à participer à ce processus. Il a été heureux de voir que les engagements pratiques aient été discutés au-delà des frontières. Il a demandé aux vendeurs transfrontaliers informels de respecter les réglementations de santé et de sécurité au travail relatives aux Covid-19 qui sont en place des deux côtés des frontières. Il est important de réfléchir à la manière dont nous pouvons lier l'ensemble du processus du commerce transfrontalier informels à l'agenda continental (l'Agenda 2063). Les vendeurs transfrontaliers ont été confrontés au défi du droit d'établissement et il est nécessaire de travailler ensemble pour le surmonter. La CSI-Afrique est sur le point de lancer une recherche qui examine comment financer la protection sociale des travailleurs de l'économie informelle. Il a encouragé tout le monde à continuer à chercher des espaces pour aborder les problèmes des travailleurs de l'économie informelle. Il a dit qu'ils sont heureux de voir que SNI travaille à la mise en place de solutions pragmatiques aux problèmes des travailleurs de l'économie informelle.

John Odah (OTUWA) a remercié SNI d'avoir organisé cette série de 5 webinaires. Cela a été un processus très engageant. John a suggéré que SNI rassemble les cinq activités du webinaire en un kit pour que les affiliés aient un seul document. Selon lui, OTUWA fera tout ce qu'elle pourra pour travailler avec la sous-région ouest-africaine dans un effort concerté avec nos organisations partenaires respectives.

Il a proposé de soutenir le travail de Joel et d'autres dans leur collaboration avec SNI et les partenaires comme la CSI-Afrique. John a mentionné qu'ils ont travaillé avec les affiliés de SNI au Nigeria, en Sierra Leone et au Libéria sur la sensibilisation du secteur informel aux soins de santé. Le rapport (en anglais) et en français a été fait et sera prêt à être partagé avec SNI.

Pat Horn a souligné que les relations entre la CSI-Afrique et SNI durent depuis un certain temps. Il s'agit d'une bonne relation, car les deux organismes comprennent l'importance des travailleurs informels. Nous avons essayé d'identifier des domaines de collaboration conjointe. SNI a collaboré avec l'OTUWA dans différents endroits, le Nigeria était un pays où ils ont travaillé dans le passé. Elle est heureuse que l'OTUWA ait pu contacter certains des affiliés de SNI pendant les webinaires.

Conclusion :

En résumé, Pat a dit qu'elle serait en contact constant avec les organisateurs de StreetNet International. Elle était satisfaite de la participation des affiliés de SNI, de bonnes présentations, de l'échange avec les partenaires sur les défis aux frontières. SNI rassemblera toutes les informations de cette série de webinaires dans une publication, qui sera partagée avec tous les participants.

La prochaine étape consiste à faire un suivi et à reproduire la même chose dans d'autres régions de SNI qui n'ont pas encore examiné la question du commerce transfrontalier. Le webinaire a fourni de bons conseils sur la façon de faire le travail dans d'autres régions. À l'avenir, les affiliés traiteront avec SNI. Pat demandera des rapports d'étape aux organisateurs régionaux de SNI.

Oksana Abboud a exprimé sa gratitude aux affiliés de SNI pour leur engagement et a félicité les affiliés pour un si grand engagement et les relations qu'ils ont réussi à établir. Elle a encouragé tout le monde à continuer à rechercher les points communs avec les partenaires, par exemple avec la CSI-Afrique, l'OTUWA ou via la structure d'ATUMNET. Oksana a souligné que malheureusement, les problèmes de communication sont inévitables, et un petit soutien a été fourni aux participants pendant ces webinaires.

Oksana a également noté qu'il y aura encore du travail à faire, et nous espérons que tous les participants seront mieux équipés maintenant, avec un ensemble approprié de connaissances, de relations et de compétences, acquises grâce à ces échanges, en particulier avec nos organisations partenaires. Oksana a clôturé le webinaire en disant que SNI est là pour aider ses affiliés dans leurs efforts et leur lutte permanente.

Annexe

Liste des demandes formulés par les affiliés de StreetNet dans la région (suite à l'exercice du webinaire 3)

Il a été noté que 85% des affiliés de SNI dans la région ont soumis des réponses à cet exercice, ci-dessous sont les demandes reçues des différents affiliés (voir les documents annexes : Liste des demandes formulés par les affiliés de StreetNet dans la région, page)

CNTG, Guinée

1. Réduction du harcèlement ; respect des droits de l'Homme ; libre circulation des personnes et de leurs biens ; mise en place d'un cadre de concertation bipartite Gouvernement et Syndicat.
2. Interdiction de l'extorsion.
3. Mise en place d'un cadre de concertation ; ouverture des frontières.

FETTEI-CI, Côte d'Ivoire.

1. Respect des accords entre les pays de la CEDEAO.
2. Création d'une plateforme de forums décisionnels.

SLeTU, Sierra Leone.

1. Accès facile et contrôle des cartes d'identité de la CEDEAO.
2. Accès au certificat d'origine pour les vendeurs transfrontaliers.
3. Des tarifs douaniers simplifiés à tous les points d'entrée à nos frontières ; guichet unique à la frontière.
4. Harmonisation des tarifs douaniers au poste frontière pour permettre la libre circulation des personnes et des biens.
5. Introduction et application des cartes d'identité de la CEDEAO, vulgarisation du certificat d'origine indépendamment des marchandises, car l'accessibilité reste un défi pour plusieurs.

SYTRIECI, Rwanda

1. Identifier et organiser tous les vendeurs transfrontaliers informels dans notre pays, ceux qui ne sont pas reconnus ou organisés.
2. Négociation des installations des vendeurs transfrontaliers informels et décence dans le traitement des tarifs aux postes frontières, interdiction de la violence.
3. Protection sociale, droits des travailleurs et dialogue social actif/participatif.
4. Obtenir une part accrue du Fonds de relance économique.
5. Guichets spéciaux pour les vendeurs informels où leurs déclarations/transactions pourraient être traitées de manière accélérée, sans extorsion aux frontières.
6. Les vendeurs transfrontaliers informels bénéficiant de prêts à des taux d'intérêt raisonnables pour relancer leur activité ; soutien psychosocial aux vendeurs transfrontaliers informels, en particulier ceux qui ont perdu leur emploi pendant la période COVID-19 ; investissement direct pour générer plus de richesse sur place/réduire la pauvreté.

LDFC, DRC.

1. Mettre en place un document reconnu qui simplifie les démarches existantes pour les commerçants après l'achat de leurs biens afin d'éviter les tracas.
2. Harmoniser les différentes redevances à payer.
3. Créer un cadre de concertation entre les acteurs concernés qui travaillent aux frontières des pays voisins.
4. Un document d'accès aux frontières disponible ; réduction significative des taxes aux frontières.

5. Collaboration renforcée ; documents harmonisés ; prix harmonisé et standardisé ; sécurité renforcée entre les gardes-frontières.

UGSEIN, Niger.

1. Taxes réduites à des taux raisonnables.
2. Assouplissement de la réglementation.

SYVEBU, Burundi.

1. Ratification de la documentation pour faciliter les échanges.
2. Opportunités pour les femmes dans le commerce transfrontalier.
3. Accès facile aux devises pour faciliter les échanges.

FIWON, Nigéria.

1. Alphabétisation de masse en langue française.
2. Documentation appropriée permettant de franchir facilement la frontière par des voies légales.

CSA, Bénin

1. Fin des paiements exorbitants.
2. Formalisation de l'activité informelle et reconnaissance de ses acteurs.
3. Mettre fin aux différents harcèlements dont sont victimes les vendeurs.

SYNAVFL, Burkina Faso.

1. Libre circulation des marchandises.
2. Échange de différentes devises.

USYNVEPID, Bénin.

1. Mise en place d'un régime de facilitation douanière pour les vendeurs informels régulièrement enregistrés pour améliorer le commerce au sein de la CEDEAO.
2. Mise en place d'un bureau d'écoute et d'orientation des vendeurs aux frontières.
3. Assainir les couloirs douaniers et policiers de certains pays (exemple, Nigeria) et les faire respecter les règles établies dans l'espace de la CEDEAO ou de la ZLEA
4. Réduction des droits de douane sur des quantités et sur des produits spécifiques.

UNIWA, Ghana.

1. Tout ce qui concerne les marchandises, c'est-à-dire le paiement des droits, le contrôle des marchandises et d'autres documents pertinents, **doit être effectué à un poste particulier.**

SNVC, RDC

1. Sécurité des vendeurs et de leurs marchandises (souvent victimes de l'anarchie).
2. Taxes réduites ; réglementations harmonisées et surveillées de près.

Organisations participantes

Organisations affiliées à StreetNet

1. *Fédération des organisations de travailleurs informels du Nigeria*, (FIWON).
2. *Syndicat des vendeurs de Sierra Leone*, (SLeTU).
3. *Syndicat des Travailleurs Independents de l'Economie Informelle* (SYTRIECI) du Rwanda.
4. *Confédération Nationale des Travailleurs du Sénégal* (CNTS)
5. CNTG de Guinée
6. FAINATRASIT du Togo
7. UNIWA du Ghana
8. CSA du Bénin,
9. SYNAMAVAB du Bénin,
10. USYNVEPID du Bénin,
11. UGSEIN du Niger,
12. FETTEI-CI de Côte d'Ivoire,
13. SYTRIECI du Rwanda,
14. ASSOVACO de la République démocratique du Congo (RDC),
15. LDFC de la RDC,
16. SNVC de la RDC,
17. FEPTIWUL du Libéria,
18. SYNAVFL du Burkina Faso
19. SYVEBU du Burundi

Organisations partenaires

1. Association des vendeurs transfrontaliers d'Afrique australe (SACBTA).
2. CSI-Afrique
3. OTUWA (Organisation des Syndicats d'Afrique de l'Ouest)
4. ATUMNET (Réseau des syndicats africains sur la migration)

Participants individuels

Organisations partenaires

1. Joel Odigie, Secrétaire général adjoint, CSI-Afrique
2. John Odah, Secrétaire exécutif, OTUWA (Organisation des Syndicats d'Afrique de l'Ouest)
3. A. H. Tawanda, secrétaire exécutif, SACBTA (Association des vendeurs transfrontaliers d'Afrique australe)
4. Patricia Chisi, membre du conseil d'administration de la SACBTA,
5. Jacob Makambwe, membre du conseil d'administration de la SACBTA,
6. Fambaye Ndoye, représentant d'ATUMNET du Sénégal, et
7. Michael Kandukutu, représentant ATUMNET du Zimbabwe.

Affiliés de SNI :

8. Gbenga Komolafe, FIWON
9. Aime Manirakiza, SYVEBU
10. Alice Nkunzimana, SYVEBU
11. Angelique Kipulu, ASSOVACO
12. Angelique et Anne, LDFC,
13. Congo Zara, SYNAVFL
14. Derate Marguerite, CSA,
15. Deborah Freeman, UNIWA
16. Flolida Sia, SYNAVFL
17. Foumakoye Zada, UGSEIN
18. Habimana Jean Pierre, SYVEBU

19. Jeannette Nyiramasengeso, SYTRIECI,
20. Kadiatou Barry, CNTG
21. Komi Mensanh Kessouagni, FAINATRASIT
22. Kone Boris, FETTEI-CI
23. Kozon Badawi Mimi, FAINATRASIT
24. Martha Mason, FEPTIWUL
25. Mone Sayouba, SYNAVFL
26. Nadine Gakunzi, SYVEBU
27. Ouedraogo B Evelyne, SYNAVFL
28. Willy Choupa, CSA,
29. Marie Jose Malungo, SNVC
30. Tata Sekou Diara, UGSEIN

L'équipe de Street Net :

1. Oksana Abboud
2. Pat Horn
3. Evelyn Benjamin-Sampson
4. Maira Vannuchi
5. Pilar Balbuena
6. Nash Tysmans
7. Margarida Teixeira
8. Annelene Muhammad Shafi
9. Jane Masta
10. Kateryna Yarmolyuk-Krock
11. Sybailly Maximilien

Évaluation de la série de webinaires par tous les affiliés et partenaires :

Pat Horn, a demandé aux affiliés de SNI de proposer une réflexion sur la série de webinaires sur le commerce transfrontalier informel avec les trois points à garder dans l'esprit :

1. Une bonne chose : quelque chose que vous avez préférée dans cette série de webinaires
 2. Quelque chose à améliorer : une chose qui n'était pas très bonne
 3. Une suggestion à faire à StreetNet pour la prochaine fois
-
1. Ce que les participants ont préféré dans la série de webinaires :
 - Nous avons couvert beaucoup de choses au cours de cette série de webinaires.
 - Les webinaires étaient très bien organisés, les affiliés avaient des devoirs à faire, ils faisaient des présentations – c'était une bonne interaction.
 - Les webinaires nous ont aidés à comprendre le commerce transfrontalier informel, ses avantages, inconvénients et défis, ainsi que la voie à suivre. C'était très bon.
 - C'était un bon moyen d'atteindre nos objectifs en faisant quelque chose et en demandant du travail à faire à nos affiliés.
 - Le travail demandé aux affiliés avant chaque webinaire était une très bonne idée, surtout la fait de le rendre interactif pour tout le monde. La préparation a été détaillée, beaucoup de travail y a été consacré.
 - Le webinaire a généré des connaissances sur le commerce transfrontalier informel et sur les problèmes qui en suivent. J'ai acquis de nombreuses compétences liées à ce domaine. Les expériences partagées ont été utiles et merci à SNI de l'avoir fait et de nous avoir mis en contact avec différents acteurs.
 - Le nombre de participants a été très important. Cela m'a donné l'occasion d'obtenir beaucoup d'informations.
 - Les participants ont eu la possibilité de participer et de s'appropriier tout ce qui était discuté. Ils pourraient nous faire part de leurs inquiétudes ce qui montre qu' « il n'y a rien pour nous sans nous ».
 - Il a été instructif d'entendre les participants parler de leurs problèmes. Nous avons apprécié le fait que StreetNet International ait pris en considération l'aspect de communication et de facilitation pour les participants, c'était très utile.
 - Merci à StreetNet d'avoir organisé ce webinaire en français aussi. C'est une question très importante parce que nous voyons nos travailleurs informels faire face à ces problèmes. J'apprécie qu'il soit organisé en français, car on a beaucoup appris sur le travail à faire sur le terrain.
 - Les modules préparés pour nous étaient très bons. Nous avons été renforcés une fois de plus parce que nous étions en contact avec des organismes venus spécialement pour nous renseigner sur ces enjeux transfrontaliers. C'est un grand avantage - être en contact avec les régions qui traitent de ces questions.
 - C'est une réelle opportunité que vous nous avez offerte.
 - Nous avons obtenu de vastes informations venant des parties différentes de l'Afrique. Nous avons appris beaucoup de choses de nos collègues au Rwanda, en RDC - toutes ces informations ont été bonnes. Elles nous ouvrent les yeux.
 - Le projet sur le commerce transfrontalier informel a été différent des événements précédents auxquels j'avais participé - rassembler différents affiliés de SNI et partager des informations était très positif. Cela nous a permis d'initier d'autres rencontres différentes. Merci à SNI pour cette opportunité.
 - Nous sommes encouragés à organiser d'autres réunions en dehors des webinaires traditionnels que nous avons déjà organisés. SNI devrait continuer ce type de formations, car nous y apprenons beaucoup.

- J'apprécie cette opportunité. La série de webinaires bien organisée a été très instructive et informative, nous encourageant à prendre les questions du commerce transfrontalier informel plus au sérieux. Nous ne savions pas que les problèmes étaient si graves.
- Nous sommes heureux de travailler avec les organisations qui vivent ces choses. Le webinaire nous a rapprochés de nos camarades pour comprendre leurs défis grâce à un partage d'expérience sur les informations privilégiées relatives au commerce transfrontalier informel.
- Nous avons noué des relations avec d'autres affiliés d'une manière que nous ne faisons pas auparavant. Nous devons collaborer pour négocier et faire campagne pour un meilleur respect des vendeurs transfrontaliers, ainsi que mettre fin au harcèlement et à l'extorsion. Cela renforce la solidarité et le pouvoir dans toute la région africaine. SNI a fait beaucoup.
- Nous sommes très satisfaits du webinaire organisé par SNI. Nous étions heureux de participer, car cela nous a permis de renforcer nos capacités notamment sur les questions techniques de participation virtuelle (à cause de la Covid).
- Je suis très heureux de participer à tous les webinaires et je remercie SNI d'avoir organisé cette série, car elle nous a permis de développer différentes compétences pour l'avenir ; nous avons été familiarisés avec une problématique très difficile et nous avons pu échanger avec nos partenaires et autres affiliés. C'est bon pour nous.
- Normalement, nous ne faisons pas de recherche, mais vous m'avez inspiré à faire plus de recherche pour planifier le travail que nous faisons. Faire cette recherche n'était pas habituel pour nous, mais j'ai apprécié cela.
- J'ai aimé le mode de travail : vous nous avez demandé de décrire la situation. Nous sommes généralement timides, mais pas cette fois-ci. Merci beaucoup à SNI.
- Cette opportunité nous a aidés à bien comprendre le problème et SNI nous a également mis en contact avec les affiliés dans d'autres pays.
- Nous avons été invités à travailler individuellement et à partager avec nos partenaires et nous avons appris que nous avons beaucoup de commun.
- Nous mettre ensemble pour réfléchir à la stratégie est une bonne stratégie de travail pour nous en Côte d'Ivoire. Pour certains affiliés, il n'a pas été facile de participer.

2. Quelques choses à améliorer

- Gestion du temps du côté des affiliés : nous devons respecter les horaires et arriver à l'heure.
- Nous demandons aux dirigeants de Street Net et aux autres responsables de nous rendre visite sur le terrain pour renforcer nos capacités, expérimenter les problèmes auxquels nous avons été confrontés et faire des suivis en plus du travail virtuel sur le commerce transfrontalier informel.
- Le travail sur le commerce transfrontalier informel a été formidable, mais la plate-forme elle-même n'est pas bonne pour moi. Autant les webinaires en ligne présentent des avantages, autant les réunions physiques sont encore meilleures. Il y avait du bruit de fond de la part de beaucoup de nos camarades, ce qui rendait parfois l'audition difficile. Cependant, la Covid nous pousse à utiliser cette plateforme virtuelle.
- Pendant la Covid, nous avons senti le soutien de StreetNet à travers les échanges et de nombreux événements qui ont aidé à surmonter bon nombre de nos problèmes, y compris ceux qui concernent le commerce transfrontalier informel.
- Certains des affiliés de la SACBTA n'ont pas assisté à la réunion, il serait bon qu'ils y aient également participé. Nous avons besoin de plus de gens de leurs organisations.

- La réunion devrait être plus organisée pour atteindre les résultats, car ils se réfèrent aux organisations de travailleurs informels.
- La connexion Internet a souvent échoué.

3. Suggestions à StreetNet pour la prochaine fois

- Nous devrions penser à un suivi hybride ou en présentiel.
- Je suggérerais à SNI de réfléchir à la façon d'aider les affiliés à assister/donner ces types d'événements avec un support technique amélioré et adapté aux réunions virtuelles.
- Continuer à organiser ces webinaires consacrés au commerce transfrontalier informel. Je les ai beaucoup aimés.
- Les participants doivent être en mesure de suivre toutes les instructions et respecter la réunion. StreetNet a vraiment besoin de le maintenir, de faire une sorte de suivi du travail des vendeurs transfrontaliers informels. Il y a des choses que nous ne pouvons pas faire seuls, nous avons donc besoin de conseils et d'un suivi de la part de SNI.
- Toutes les choses préparées pour le webinaire doivent être partagées avec les autres et avec nous, car nous les utiliserons comme référence pour nos activités. Nous continuerons à travailler sur les activités pour trouver des partenaires de l'autre côté de la frontière.
- Je proposerai des nouvelles/plus de formations. Nous n'avons pas de moyens informatiques et nous ne savions pas comment les utiliser et, lors de ces webinaires, nous avons appris à utiliser ces moyens numériques, car auparavant, nous ne savions pas comment les utiliser.
- Les travailleurs informels sont très souvent harcelés et non respectés. Ils travaillent de longues heures, transportant leurs marchandises. Je voudrais proposer à SNI d'organiser plus de formations pour sensibiliser les autres sur ces questions.
- Ce genre de discussions devrait se poursuivre, car nous sommes toujours sous la pandémie. Peut-être qu'après, nous pourrions nous rencontrer en personne, mais maintenant, nous travaillons ensemble sur cette plateforme impressionnante.
- Il serait bon de connaître le genre de difficultés rencontrées par ces autres organisations. Nous pouvons apprendre et résoudre des problèmes ensemble.
- La mise en œuvre est bonne, mais le suivi et l'évaluation doivent être faits pour que nous puissions avoir de bons résultats de ce projet - lorsque nos vendeurs transfrontaliers ne seront pas harcelés et il y aura moins d'extorsions.
- Nous recommandons de continuer afin de renforcer nos capacités. Nous attendons cela de vous. Les besoins sont nombreux et nous pensons maintenant que la Corona va perdurer donc il faut continuer dans cette voie pour organiser des événements jusqu'au moment où l'on pourra se retrouver en présentiel.
- Cette période de pandémie nous a mis dans une situation très difficile et nous savons ce que vivent les autres grâce au webinaire virtuel - nous suggérons la continuité de ces webinaires sur d'autres sujets. C'est une bonne occasion pour nous d'échanger entre nous. Nous serions heureux d'organiser ces réunions.
- En concevant ces webinaires, il faut penser aux différents participants et considérer des problèmes liés à la connexion, ainsi qu'à d'autres problèmes dans différentes régions et envisager davantage une telle approche participative pour résoudre les problèmes. Sélectionner différents thèmes ou sujets compte tenu de spécificité des régions différentes et de leurs contextes.

- Nous avons appris beaucoup de choses liées au commerce transfrontalier et à ses acteurs. Je demanderais à SNI de réfléchir plus en détail au type de programme qui devrait être proposé aux différents affiliés.

Enregistrements vidéo

1. [Enregistrement vidéo du webinaire 1](#)
2. [Enregistrement vidéo du webinaire 2](#)
3. [Enregistrement vidéo du webinaire 3](#)
4. [Enregistrement vidéo du webinaire 4](#)
5. [Enregistrement vidéo di webinaire 5](#)

Glossaire

ICBT - Commerce transfrontalier informel

SNI - StreetNet International

COMESA - Marché commun de l'Afrique orientale et australe

Récos - Régime commercial simplifié

SACU - Union douanière d'Afrique australe

SACBTA - Association des vendeurs transfrontaliers d'Afrique australe.

Documents ressources

- Réponses consolidées des affiliés de StreetNet
- Activité de négociation des vendeurs transfrontaliers informels
- Document récapitulatif sur la voie à suivre
- Rapport de sensibilisation au Récos, Vic Falls 2017
- Résolution 34 de StreetNet sur le commerce transfrontalier informel