



UTILISATION DES PAIEMENTS NUMÉRIQUES TRANSFRONTALIERS DANS LA RÉGION COMESA

COMPRENDRE LES BESOINS
EN FORMATION DES MPME

AOÛT 2022

Pour plus d'informations:

AfricaNenda

13th Floor, Delta Corner Tower 2
Chiromo Road, Westlands
PO Box 13796-00800
Nairobi, Kenya

 www.africanenda.org

 info@africanenda.org



TABLE DES MATIÈRES

Acronymes.....	04
Auteurs et Remerciements.....	07
Sommaire exécutif.....	08

1

INTRODUCTION ET CONTEXTE

1.1 Objectif de l'étude.....	14
1.2 Méthodologie	15

2

PAYSAGE DE L'OFFRE 17

2.1 Paiements.....	18
2.2 Offre de financement du commerce	22

3

PAYSAGE DE LA DEMANDE 24

3.1 Profil des répondants des commerces transfrontaliers	25
3.2 Défis principaux pour le financement du commerce transfrontalier	35
3.3 Principaux défis non-financiers du commerce transfrontalier pour les MPME	37
3.4 Statut des programmes existants de renforcement des capacités et des besoins.....	40

4

RECOMMANDATIONS 43

4.1 Innovation dans les paiements transfrontaliers	44
4.2 Formation sur l'utilisation des paiements numériques.....	46
4.3 Recommandations sur le programme de renforcement des capacités pour les commerçants transfrontaliers ayant des MPME	46
4.4 Parties prenantes aux EIC	51

ACRONYMES



Acronymes	Signification
ACAAL	Agents de change agréés avec une autorité limitée
ACE	Agence de crédit à l'exportation
BAD	Banque africaine de développement
AFREXIMBANK	Banque africaine d'import-export
LBC/FT	Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
API	Interface de programmation d'applications
B2B	Commerce inter-entreprises
B2P	Commerce de l'entreprise au particulier
BDS	Services de développement commercial
BNR	Banque Nationale du Rwanda
CACID	Centre Africain pour le Commerce
CBC	Conseil des opérateurs économiques du COMESA
CBK	Banque centrale du Kenya
CBN	Réseau de correspondants bancaires
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
COOPEC	Coopératives d'épargne et de crédit
CRB	Agence d'évaluation du crédit
CTC	Connaissance du client
RSE	Responsabilité sociale des entreprises
EAPS	Système de paiement de l'Afrique de l'Est
ECA	Agences de crédit à l'exportation
ECDPM	Centre européen de gestion des politiques de développement
EIC	Entretien avec un informateur clé

FMT	FinMark Trust
FSDT	Approfondissement du secteur financier
GBM	Groupe de la Banque mondiale
GTSAN	Groupe de travail sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle
IMF	Institution de microfinance
IPI	Code d'instruction de paiement international
KES	Shilling Kényan
KNBS	Bureau National des Statistiques du Kenya
LPO	Bon de commande local
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
NBE	Banque Nationale d'Éthiopie
NISR	Institut National de la Statistique du Rwanda
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMM	Opérateur de monnaie mobile
ONG	Organisation non-gouvernementale
OTA	Opérateurs de transferts d'argent
P2B	Entre consommateurs et entreprises
P2P	De personne à personne
PAPSS (SPAPR)	Système panafricain de paiement et de règlement
PFGU	Poste frontière à guichet unique
PIB	Produit intérieur brut
PSF	Prestataires de services financiers
PSP	Prestataire de services de paiement
RCS	Régimes commerciaux simplifiés
REPSS	Le système régional de paiement et de règlement
ReSAKSS	Système régional d'analyse stratégique et de soutien des connaissances
RSE	Responsabilité sociale des entreprises
RTGS	Règlement brut en temps réel
SADC	Communauté de développement d'Afrique australe

SAIIA	Institut sud-africain des affaires internationales
SFI	Société financière internationale
SFTP	Protocole de transfert de fichiers sécurisé
SIRESS	Système régional intégré de règlement électronique de la SADC
UBOS	Bureau des statistiques de l'Ouganda
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
USD	Dollar américain
USSD	Données de services supplémentaires non structurées

AUTEURS ET REMERCIEMENTS



Ce rapport a été rendu possible grâce au partenariat entre AfricaNenda, la Commission Économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) et le Conseil des opérateurs économiques du COMESA (CBC). Il s'agit d'une intervention directe pour appuyer la conception de contenus de formation visant à renforcer la capacité des MPME dans le cadre de l'adoption de services financiers numériques pour le commerce transfrontalier. Nous remercions tout particulièrement M. Dickson Poloji, Directeur général par intérim, et M. Jonathan Pinifolo, Responsable de l'inclusion financière et numérique du Conseil des opérateurs économiques du COMESA (CBC), pour leurs précieuses contributions. Nous remercions également M. Mactar Seck, Responsable de l'innovation et des nouvelles technologies à la CEA, pour sa contribution technique à la révision de ce rapport.

Les auteurs de ce rapport sont : Mme Sabine Mensah, Directrice générale adjointe en charge du partenariat et renforcement des capacités, Mme Jacqueline Jumah, Experte technique en paiements numériques inclusifs, et M. Zachary Kazzaz, Conseiller spécial, tous membres de l'équipe d'AfricaNenda. L'équipe remercie le Dr. Robert Ochola, Directeur général d'AfricaNenda pour sa supervision, Akinwale Goodluck, Directeur général adjoint en charge des projets et Michael Mbutia, Directeur régional, Afrique de l'Est, à AfricaNenda, pour avoir assuré le partenariat entre AfricaNenda et le CBC.

Les auteurs désirent remercier chaleureusement Genesis Analytics pour la recherche effectuée et les autres experts qui ont participé, commenté, travaillé ou partagé leurs expériences avec les équipes d'AfricaNenda et de Genesis Analytics lors des enquêtes et des études dans les pays.

La rédaction de ce rapport n'aurait pas été possible sans le généreux soutien de la Fondation Bill & Melinda Gates, fourni à travers l'intermédiaire de Rockefeller Philanthropy Advisors (RPA).

SOMMAIRE EXÉCUTIF



Introduction et contexte

Le Conseil des opérateurs économiques (CBC) du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) travaille en vue de développer et de déployer une plateforme de paiements numériques intégrée, peu coûteuse, interopérable et résistante à la fraude, afin de servir les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) qui pratiquent le commerce transfrontalier et les clients avec lesquels elles effectuent des transactions au bas de la pyramide financière.

L'analyse de la rentabilité et le cadre politique (phase I) de cette plateforme ont été élaborés, tandis que le modèle d'affaires (phase II) est en cours de développement.

Le déploiement de cette plateforme de paiements numériques devrait entraîner une augmentation significative de l'adoption de solutions de paiements numériques transfrontaliers, parmi les MPME, renforçant ainsi le commerce au sein de la région et soutenant le développement d'économies numériquement inclusives au sein de ses États membres. Cependant, pour que cet avantage se concrétise, les facteurs qui réduisent le taux d'adoption des paiements numériques transfrontaliers par les MPME doivent être compris et traités. Ce rapport présente les résultats d'une étude de marché menée pour évaluer les principaux défis auxquels sont confrontés les MPME afin de comprendre leurs besoins en formation pour accélérer l'utilisation des paiements numériques pour les transactions transfrontalières.

Une approche de méthode mixte, à la fois une analyse ascendante et descendante, a été utilisée dans le cadre de cette mission. L'approche ascendante a consisté à mener une recherche primaire sous la forme d'une enquête auprès de 313 propriétaires de MPME impliqués dans le commerce transfrontalier dans les cinq pays concernés (à savoir le Kenya, le Malawi, le Rwanda, l'Ouganda et la Zambie) et à mener onze (11) entretiens avec des informateurs clés (EIC) auprès de prestataires de services financiers (PSF), d'organisations de développement, d'associations professionnelles et d'un secrétariat régional. L'approche descendante a consisté à examiner les recherches secondaires disponibles.

Paysage de l'offre

L'analyse de l'offre était axée sur les solutions de paiement et de financement du commerce disponibles pour les MPME impliquées dans le commerce transfrontalier. Concernant les paiements, un nombre croissant d'acteurs soutenant les paiements transfrontaliers au sein du COMESA sont mis en évidence ci-dessous :

- **1. Les systèmes de paiement régionaux :** le Système de paiement de la Communauté de l'Afrique de l'Est (EAPS), le Système régional de paiement et de règlement du COMESA (REPSS) et le Système panafricain de paiement et de règlement (PAPSS) en font partie. Ces systèmes n'ont pas encore été portés à l'échelle nécessaire pour avoir un impact sur le flux des paiements liés au commerce transfrontalier.
- **2. Connectivité des paiements en amont :** au cours des dernières années, plusieurs acteurs ont commencé à offrir une connectivité alternative de paiement en amont entre les frontières/centres internationaux de transfert de fonds. Ceux-ci œuvrent à fournir des alternatives aux réseaux traditionnels des banques commerciales (par l'intermédiaire de SWIFT ou des réseaux bancaires correspondants – CBN en anglais) et des opérateurs de transfert d'argent (OTA) tels que Western Union et Money Gram). Parmi ces acteurs, on peut citer MFS Africa, TerraPay, HomeSend, Thunes, entre autres. Ces acteurs multiplient les possibilités pour les prestataires de service financiers (PSF) d'explorer des solutions dans plusieurs pays.
- **3. Propositions de valeur en matière de paiement :** les opérateurs de monnaie mobile (OMM) améliorent de plus en plus leurs offres de paiements pour y inclure les transferts de fonds et les paiements transfrontaliers. Ces solutions ont normalement des plafonds de transaction bas, ce qui signifie qu'elles restent largement utilisées pour les paiements de personne à personne (P2P en anglais). Les OTA ont établi des partenariats avec les OMM et les banques pour permettre aux paiements/récépissés d'être reflétés directement dans les portefeuilles ou les comptes des consommateurs. De même, un nombre croissant de solutions de paiement transfrontalier interentreprises (B2B) sont en cours de développement. Ces solutions exigent souvent des clients qu'ils financent un portefeuille distinct qui peut ensuite être utilisé pour effectuer des transactions dans leur écosystème.

Malgré les efforts continus des agences de développement pour accroître l'accès au financement commercial pour les MPME, son utilisation reste limitée. **Les données sur les transactions des MPME demeurent en grande partie indisponibles**, ce qui empêche les PSF d'évaluer leur risque inhérent (en effectuant une diligence raisonnable). En outre, **les exigences des PSF en matière de documentation restent élevées, et les PSF appliquent des processus manuels et papier coûteux pour leurs solutions de financement du commerce**. Ces deux raisons expliquent les progrès limités dans l'extension des solutions de financement du commerce aux microentreprises ou à celles qui sont moins informelles.

Paysage de la demande

Pour la demande, les principaux défis financiers auxquels font face les commerçants transfrontaliers sont les suivants :

- **1. Dans plusieurs pays, il y a une absence de services de paiement numérique désignés et peu coûteux pour le commerce transfrontalier.** Les banques et les opérateurs de transfert d'argent (OTA) peuvent être coûteux, tandis que les limites de transaction de l'argent mobile sont relativement faibles, en particulier pour les moyennes entreprises, ce qui réduit en cas la demande d'utilisation venant des commerçants transfrontaliers.

- **2. L'accès aux devises étrangères** est souvent une contrainte clé lorsque le pays a mis en place des contrôles de change.
- **3. Les MPME n'ont pas généralement accès à des solutions adéquates de financement du commerce** et sont donc tenues de payer leurs fournisseurs de biens et de services avant la livraison. À l'inverse, les consommateurs peuvent souvent prendre plus de temps à payer pour les biens et services après la livraison, ce qui suggère que les commerçants transfrontaliers assument la charge du fonds de roulement à partir de leurs finances.
- **4. La plupart des fournisseurs et des clients des commerçants insistent sur l'utilisation d'espèces.** Cela peut souvent être le cas, même lorsque les commerçants ont eux-mêmes accès à des services financiers formels.
- **5. Les Agences de crédit à l'exportation (ACE) sont des entités qui fournissent/facilitent l'assurance-crédit à l'exportation et/ou l'assurance-investissement à l'étranger, ce qui réduit le coût du financement des entreprises. Dans les pays où les ACE opèrent, elles se concentrent généralement sur l'assurance du crédit des grandes sociétés exportatrices et non des MPME.**
- **6. Les commerçants ont très peu recours aux produits d'assurance formels (tels que l'assurance des marchandises en transit, l'assurance des fonds en transit et l'assurance des véhicules commerciaux) lorsqu'ils traversent des frontières internationales, bien que cela soit nécessaire.**
- **7. Même quand les MPME ont accès à des formes de paiement numériques,** elles sont confrontées à plusieurs défis, par exemple, le manque de fiabilité des sites internet/applications/plateformes USSD des PSF.

D'après les recherches menées sur la demande, les principaux défis non-financiers auxquels font face les commerçants transfrontaliers sont les suivants :

- **1. Les MPME font face en général à des obstacles à la formalisation du business,** y compris l'enregistrement en tant que commerçants.
- **2. La facilitation du commerce (les procédures et les contrôles qui régissent la circulation des marchandises à travers les frontières nationales) est généralement un long processus, compliqué et coûteux pour les MPME.**
- **3. Etat désuet des infrastructures et manque d'installations adéquates aux frontières.** Malgré les efforts continus déployés par le COMESA et les États membres pour des régimes commerciaux simplifiés (RCS), des postes frontaliers à guichet unique (PFGU) et des stratégies et politiques commerciales nationales afin d'accroître le commerce intra-africain, les pays continuent de faire face à des infrastructures en mauvais état et à un manque d'installations frontalières adéquates.
- **4. Les commerçants, et surtout les femmes, sont victimes de harcèlement et d'agressions physiques aux postes frontaliers formels et informels.**
- **5. Les chocs politiques ont un impact significatif sur les opérations des commerçants.**
- **6. Comme pour les autres MPME, les commerçants transfrontaliers ont souvent des connaissances limitées** en matière d'entrepreneuriat et de gestion d'entreprise.

- 7. Les commerçants, en particulier les femmes, ont déclaré avoir un accès limité aux informations sur le marché et aux nouvelles technologies de communication.
- 8. Les niveaux d'accès numérique varient considérablement entre les MPME des États membres du COMESA.

Recommandations

Une innovation accrue en matière de solutions de paiement numérique qui répondent aux besoins des commerçants transfrontaliers est nécessaire pour stimuler l'adoption et l'utilisation par les MPME. Pour en assurer la pertinence, ces solutions devront tenir compte de la valeur plus élevée des transactions et de la fréquence des échanges des commerçants transfrontaliers ; être interopérables entre tous les types de prestataires de services financiers (PSF) au niveau national et transfrontalier ; inclure la possibilité de partager (avec des autorisations) les relevés des transactions des clients pour faciliter la prestation de solutions de financement du commerce et pour faciliter l'identification des payeurs et des bénéficiaires qui utilisent divers modes d'identification.

Une fois ces solutions disponibles, il faudra **informer les consommateurs de leur existence et les former sur leur utilisation**. Cette formation devrait probablement être dispensée par les PSF qui proposent des solutions de paiement aux consommateurs.

Les résultats de la recherche ont permis d'identifier les sujets les plus recherchés pour les programmes **de renforcement des capacités : l'éducation financière, l'accès numérique et l'utilisation des produits financiers, et comment gérer le processus** de facilitation du commerce. Le besoin de ces types de formation diffère toutefois selon les segments/profils de commerçants transfrontaliers (par exemple, selon le sexe, la taille de l'entreprise ou le secteur d'intérêt). La nature de la formation, le mode et les canaux de formation et les partenaires de mise en œuvre devront donc être adaptés en conséquence pour garantir la pertinence des segments/profils.

Sur la base des préférences des commerçants, il a été recommandé que le programme de formation explore trois modes de formation. Le premier implique l'utilisation de formations de groupe en présentiel. Celles-ci impliquent beaucoup de coordination et de planification et devraient être limitées dans la durée afin de ne pas éloigner trop longtemps les opérateurs et les gestionnaires des MPME de leurs activités commerciales. Ensuite, les programmes pourraient envisager des sessions de suivi en tête-à-tête réalisées en ligne. Celles-ci pourraient tirer parti de l'accès élevé des MPME aux smartphones pour utiliser plusieurs plateformes telles que WhatsApp ou Zoom. Des contenus de formation écrits et des vidéos préenregistrées partagés sur les médias sociaux peuvent être utilisés pour renforcer la formation reçue lors des séances de formation et étendre la portée de la formation aux commerçants transfrontaliers.

Il existe plusieurs partenaires de mise en œuvre pour permettre d'administrer le programme de renforcement des capacités, y compris l'utilisation des bureaux d'information commerciale du COMESA, des associations professionnelles ou d'agriculteurs, des organisations non-gouvernementales (ONG) et des PSF. Ceux-ci tireraient parti des relations existantes et futures avec les commerçants transfrontaliers et de leur expérience dans la réalisation d'initiatives de renforcement des capacités.

INTRODUCTION ET CONTEXTE



1



Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) constituent l'épine dorsale du développement économique dans la plupart des pays africains. Elles représentent souvent plus de 90% du secteur privé et plus de 50% de l'emploi et contribuent de manière significative à la croissance économique en termes de produit intérieur brut (PIB)¹. Bien que leur contribution au commerce international ne soit probablement pas proportionnelle à leur contribution à la production économique, le commerce transfrontalier des MPME est substantielle en termes de volume des transactions et de nombre de fois que les commerçants traversent les frontières nationales.

La contribution exacte du commerce transfrontalier des MPME à l'apport total du commerce transfrontalier en Afrique subsaharienne est difficile à estimer. En effet, elle combine le commerce formel et informel. À titre d'exemple, 30 à 40 % du commerce intra-africain dans la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) est informel². En Ouganda, par exemple, les exportations informelles vers les cinq pays voisins représentaient 232 millions d'USD en 2006, soit 46 % du total des exportations vers ces pays, tandis que les importations informelles représentaient 81 millions d'USD, soit 16 % du total des importations en provenance de ces mêmes pays.³

De nombreuses MPME continuent de dépendre des paiements en espèces pour le commerce transfrontalier, et ont une connaissance limitée et une utilisation encore plus réduite des solutions de paiement transfrontalières formelles et numériques. Cette situation entrave la croissance des activités transfrontalières des MPME et décourage les échanges transfrontaliers parmi les MPME, car elles sont souvent incapables d'accéder à des financements ou d'effectuer des paiements à distance. Au final, cela limite la portée du marché des MPME et leurs opportunités de croissance.

C'est pour cette raison que le Conseil des opérateurs économiques (CBC) du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) travaille à l'élaboration et au déploiement d'une plateforme de paiements numériques intégrée, peu coûteuse, interopérable et résistante à la fraude, afin de servir les MPME pratiquant le commerce transfrontalier et les clients avec lesquels elles effectuent des transactions au bas de la pyramide financière. L'analyse de rentabilité et le cadre politique (phase I) de cette plateforme ont été élaborés, tandis que le modèle d'affaires (phase II) est en cours de développement.

Le déploiement de cette plateforme de paiements numériques devrait entraîner une augmentation significative de l'adoption de solutions de paiements numériques transfrontaliers, parmi les MPME, ce qui augmentera le commerce dans la région et renforcera le développement d'économies numériquement inclusives dans ses États membres. Cependant, pour que cet avantage se concrétise, les facteurs qui réduisent le taux d'adoption des paiements numériques transfrontaliers par les MPME doivent être compris et traités. C'est pour cette raison que Genesis Analytics a été chargé par AfricaNenda et le CBC d'entreprendre une évaluation des besoins en formation des MPME concernant l'accélération de l'utilisation des paiements numériques pour les transactions transfrontalières.

Le rapport rend compte des conclusions de cette évaluation et est structuré comme suit :

- **la section 1** présente le contexte général du projet ;
- **la section 2** met en évidence la méthodologie employée ;
- **la section 3** décrit le paysage de l'offre ;
- **la section 4** présente le paysage du côté de la demande ;
- **la section 5** énonce les recommandations au CBC sur la promotion des paiements numériques et le renforcement des capacités pour la région du COMESA ;
- **la section 6** comporte l'annexe.

¹ Groupe de la Banque mondiale (GBM), *Financement des petites et moyennes entreprises (PME)*. Disponible [ici](#).

² Kahiya, E. and Kadirov, D, 2020, *Le commerce informel transfrontalier en tant que système de marketing de substrat : Revue et cadre conceptuel*, Journal du Macromarketing, Vol 40(1).

³ Lesser, C. and E. Moisé-Leeman (2009), *Commerce transfrontalier informel et réforme de la facilitation des échanges en Afrique subsaharienne*, Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, No. 86.

1.1

Objectif de l'étude

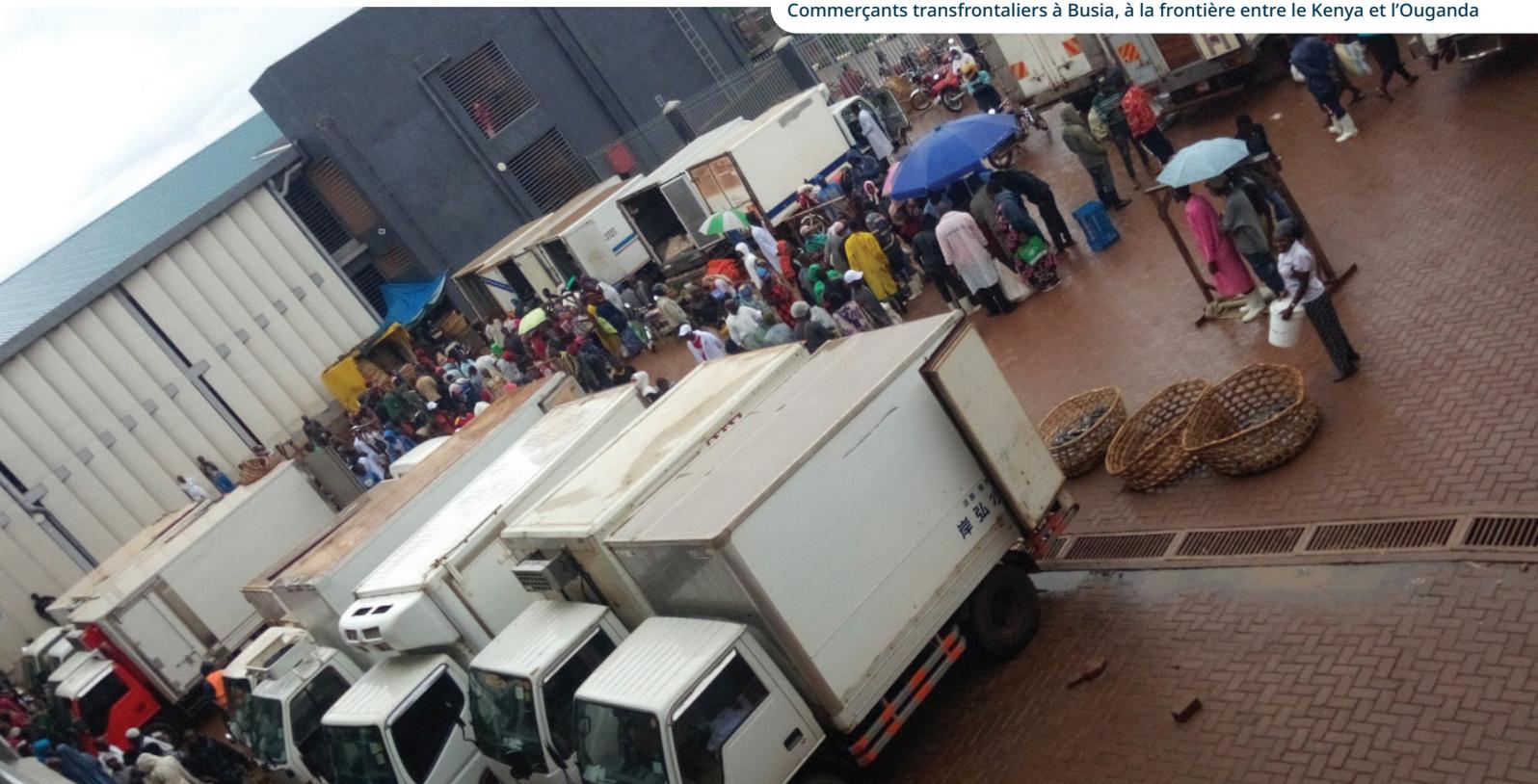
L'objectif principal de cette mission était de mener une évaluation des besoins de formation des MPME dans les domaines de l'alphabétisation numérique, de la logistique commerciale, de l'éducation financière et d'autres défis non financiers concernant l'accélération des paiements transfrontaliers dans cinq pays, à

savoir le Kenya, le Malawi, l'Ouganda, le Rwanda et la Zambie. Cette évaluation servira de base à un programme de renforcement des capacités, visant à améliorer la capacité des MPME à utiliser les services financiers numériques (SFN) et à adopter pleinement la plateforme de paiement numérique du COMESA.

La recherche comportait les éléments suivants :

- **Dévoiler les principaux défis** auxquels sont confrontés les MPME, y compris les difficultés particulières pour les entreprises appartenant à des femmes et les entrepreneurs débutants.
- **Évaluer les niveaux de compétences des entrepreneurs en matière de gestion commerciale et financière.** Cela comprenait leurs connaissances et leurs lacunes concernant les lignes directrices et les normes, les pratiques commerciales et la productivité.
- **Évaluer les niveaux de compétences numériques des entrepreneurs.** Cela comprenait l'évaluation de leur compréhension des implications des plateformes/technologies numériques pour leur entreprise, ainsi que leur compréhension et leur familiarité avec les SFN.
- Évaluer les niveaux d'éducation des entrepreneurs pour éclairer l'élaboration d'outils de formation adaptés et conviviaux.
- Élaborer des approches de **conceptualisation pédagogique** favorables à l'apprentissage des adultes à utiliser pendant l'exercice de renforcement des capacités.

Commerçants transfrontaliers à Busia, à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda



1.2

Méthodologie

Une approche mixte a été utilisée dans le cadre de cette mission. Cette approche a fait appel à la fois à une analyse ascendante et descendante. L'approche ascendante consistait à effectuer des recherches primaires pour recueillir des informations de première main sur les besoins de formation des MPME, tandis que l'approche descendante consistait à examiner les études secondaires.

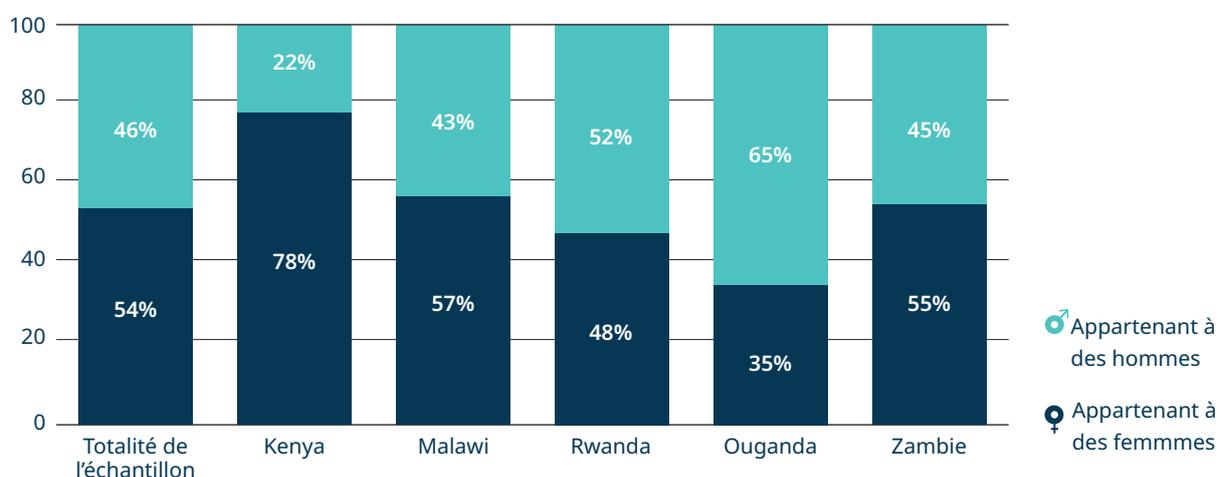
La recherche primaire a consisté à mener une enquête auprès de 313 propriétaires de MPME impliqués dans le commerce transfrontalier dans les cinq pays concernés

(Kenya, Malawi, Ouganda, Rwanda et Zambie). Les enquêtes ont été menées à la fois aux postes-frontières et dans les capitales afin d'obtenir un échantillon plus large de MPME. Cependant, 12 personnes interrogées ont été écartées, car elles ne répondaient pas à au moins un des critères d'échantillonnage. Les résultats de l'enquête sont donc établis à partir 301 réponses. 92% des réponses provenaient de propriétaires et de copropriétaires de MPME, tandis que 8% des réponses provenaient de gestionnaires de MPME. Le tableau ci-dessous résume le nombre de répondants atteints dans chacun des différents lieux.

TABLEAU 1 : Sommaire des enquêtes menées

Villes frontalières	Nombre	Capitale	Nombre
Rubavu (le Rwanda et la République Démocratique du Congo)	30	Kigali, Rwanda	32
Busia (le Kenya et l'Ouganda) - côté kényan	30	Nairobi, Kenya	32
Busia (le Kenya et l'Ouganda) - côté ougandais	30	Kampala, Ouganda	37
Mchinji (le Malawi et la Zambie) - côté malawien	30	Lilongwe, Malawi	30
Mwami (le Malawi et la Zambie) - côté zambien	24	Lusaka, Zambie	38
Total	144	Total	169

Figure 1 : La majorité des MPME impliquées dans le commerce transfrontalier, dans l'ensemble de l'échantillon et dans les pays, à l'exception du Rwanda et de l'Ouganda, appartiennent aux femmes.



En plus de l'enquête, 11 entretiens avec des informateurs-clés (EIC) ont été menés avec une liste de différents intervenants. Ces derniers comprenaient des prestataires de services financiers (PSF), des organismes de développement, des associations professionnelles et un secrétariat régional. La liste des informateurs clés se trouve en annexe.

Il existe un nombre croissant de travaux de recherche axés sur l'évaluation et l'identification des défis auxquels sont confrontés les commerçants transfrontaliers

dans les États du COMESA. Cela reflète les efforts croissants visant à faire du commerce transfrontalier de croissance économique et d'amélioration des moyens de subsistance. Pour l'analyse de la recherche secondaire, les consultants ont évalué au moins 15 rapports différents⁴. Ces rapports ont été utilisés pour établir le profil des commerçants transfrontaliers, identifier leurs besoins en matière de paiement et de financement, et évaluer le type de soutien nécessaire au renforcement des capacités.

Un cycliste transportant des produits agricoles dans la ville de Busia, à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda.



⁴ Note : dans certains cas, un rapport reflète des enquêtes périodiques sur plusieurs années. Cela signifie qu'il y a plus de 15 rapports.

PAYSAGE DE L'OFFRE



2



Cette section vise à comprendre le paysage des solutions de paiement et de financement du commerce pour cerner les lacunes existantes. Cette évaluation a été menée pour identifier les opportunités ou les considérations potentielles pour la plateforme de paiement numérique du COMESA qui pourraient avoir un impact sur l'adoption et l'utilisation. Il convient de noter que le CBC a déjà effectué une évaluation approfondie des opportunités et qu'il en a tenu compte dans **le modèle d'affaires pour la mise en œuvre et l'exploitation du système régional de paiement numérique**. Par conséquent, ce paysage de l'offre est un élément supplémentaire et a permis de contextualiser les réponses potentielles aux interactions avec les MPME, abordées dans la section 4 du présent rapport.

Cette section présente les résultats d'une évaluation mystère. Les résultats sont répartis entre les paiements et les solutions de financement du commerce. L'évaluation a porté sur le financement du commerce plutôt que sur le crédit en général, car le financement du commerce est spécifiquement conçu pour faciliter le commerce (y compris le commerce transfrontalier). Alors que les auteurs étaient conscients que le

terme « financement du commerce » est un terme générique comprenant divers instruments financiers, l'évaluation portait sur les produits particuliers qui offrent aux MPME des fonds pour acheter des biens ou des services échangés au-delà des frontières, ou qui aident les MPME à gérer leur trésorerie et leur fonds de roulement pour exécuter les opérations de commerce transfrontalier.⁵

2.1

Paiements

Systèmes régionaux de paiement

Ces dernières années, les marchés régionaux, à savoir la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) et le COMESA ont lancé des systèmes **régionaux de règlement brut en temps réel** (RTGS en anglais) pour stimuler l'augmentation des paiements intra-africains. Le Système de paiement de l'Afrique de l'Est (EAPS) lancé en 2013 est opérationnel dans quatre pays,⁶ tandis que le Système régional de paiement et de règlement (REPSS) est entré en service en 2012 et est opérationnel dans neuf pays.⁷ Les systèmes EAPS et REPSS ont tous les deux **montré une participation limitée à ce jour, en général, en ne traitant qu'une faible part du total des paiements bancaires transfrontaliers**. La valeur totale des transactions de REPSS s'élevait à 208 millions de dollars en décembre 2020.⁸ Il n'y a pas eu de déclaration des transactions totales du système EAPS. Cependant, les engagements des parties prenantes ont indiqué que le taux de participation est limité. Ce faible taux de participation pourrait être

le résultat de multiples défis, comme une mauvaise conception et mise en œuvre des systèmes, ou une publicité limitée par les PSP.

Le Système panafricain de paiement et de règlement (PAPSS) est une infrastructure centralisée de paiement et de règlement pour les paiements commerciaux intra-africains. Il est développé par la Banque africaine d'import-export (AFREXIMBANK). Le système de paiement permettra des transferts instantanés ou quasi instantanés d'un pays africain à un autre. Après une phase pilote réussie dans six pays de la zone monétaire ouest-africaine, le PAPSS a été lancé commercialement en janvier 2022.⁹

Les études d'autres systèmes de paiement semblables dans l'Union européenne (TARGET2 par exemple) et la SADC (SADC-RTGS – anciennement connu sous le nom de SIRESS) permettent plusieurs **considérations opérationnelles susceptibles de favoriser l'utilisation**

⁵ Le finance du commerce et le commerce international. Disponible [ici](#).

⁶ Par exemple le Kenya, le Rwanda, la Tanzanie et l'Ouganda.

⁷ Par exemple la RD du Congo, l'Égypte, Eswatini, le Kenya, le Malawi, Maurice, le Rwanda, l'Ouganda et la Zambie.

⁸ Rapport annuel du COMESA, 2020. Disponible [ici](#).

⁹ Union africaine (UA), PAPSS. Disponible [ici](#).

de la plateforme de paiement du CBC. Il s'agit notamment d'introduire des heures d'ouverture plus longues, éventuellement vers des systèmes 24/7, un délai maximal de traitement des paiements, une nomenclature type employée pour les paiements, des numéros d'identification de comptes bancaires internationaux, des codes d'identification bancaire et du code d'instruction de paiement international (IPI). Il s'agit aussi de reposer le coût du système sur un modèle de recouvrement des coûts, des limites à long terme sur les commissions interbancaires pour les participants et frais de couverture pour le traitement des paiements.

Étant donné que ces systèmes de paiement régionaux n'ont été que peu utilisés, il est peu probable qu'ils aient fait baisser le prix des paiements transfrontaliers comme prévu. Néanmoins, la tarification **des paiements transfrontaliers et des transferts de fonds a largement diminué, comme l'indique le Groupe de la Banque mondiale (GBM)**. Sur la base de leur coût de transfert de 200 USD aux autres pays, seul le Malawi n'a pas enregistré de baisse de coût entre 2011 (16,2 % de la valeur remise) et 2020 (16,3 % de la valeur remise).¹⁰ Cette baisse des prix est probablement liée à la prolifération d'autres solutions de rechange dont il est question ci-dessous.

Infrastructure de paiement en amont

Historiquement, la principale connectivité de paiement du processus utilisée pour les paiements transfrontaliers était via **SWIFT ou les réseaux bancaires correspondants (CBN)**. Comme cela a souvent été mené par quelques banques correspondantes mondiales dominantes avec peu de concurrence, cela s'est traduit par divers défis tels que le manque de transparence, de longues périodes de règlement, des coûts de transaction élevés et une accessibilité limitée, en particulier pour les transactions avec des devises moins liquides¹¹. Les derniers acteurs à rejoindre le marché étaient les opérateurs de transfert de

fonds tels que **Western Union et Money Gram** qui ont utilisé les CBN ou leurs systèmes internes. Ces dernières années, plusieurs acteurs ont émergé, offrant en amont une connectivité de paiement alternatif à travers les frontières/centres internationaux de transferts de fonds, en plus des deux systèmes de paiement régionaux. **Ces acteurs de connectivité de paiement en amont/hubs d'envoi de fonds permettent l'interopérabilité entre les différents fournisseurs de paiement, augmentant ainsi la portée possible.** Les quatre exemples suivants l'illustrent à suffisance :

- **1. MFS Africa** : cet acteur est actuellement opérationnel dans plus de 30 pays africains, dont le Kenya, l'Ouganda, le Rwanda, la Zambie et le Malawi. Elle connecterait plus de 320 millions de portefeuilles monnaie mobile permettant des paiements transfrontaliers vers des banques, d'autres opérateurs de monnaie mobile (OMM) et des commerçants internationaux.¹² Les principaux partenaires stratégiques de MFS Africa sont Financial Sector Deepening (FSD) Africa, Equator Capital, Visa, LUB Partners Group et Beyonic (récemment racheté par MFS Africa)
- **2. TerraPay** : TerraPay vise à faciliter les paiements transfrontaliers de valeur inférieure. Elle est présentement enregistrée et réglementée sur 24 marchés mondiaux. La société est soutenue par la SFI, Partech et Prime Ventures (deux sociétés mondiales de capital-risque), et s'associe à Visa pour utiliser son réseau.¹³
- **3. HomeSend** : HomeSend est une coentreprise de Mastercard et eServeGlobal et serait opérationnelle dans plus de 100 pays. Comme les autres fournisseurs de connectivité de paiement back-end, il offre une connectivité de paiement transfrontalière pour les banques, les OMM, les OTA, les commerçants et les partenaires¹⁴ de compensation.

¹⁰ GBM, *Coûts de transaction moyens pour l'envoi de fonds*, 2020. Disponible [ici](#).

¹¹ EY, *Comment les nouveaux entrants redéfinissent les paiements transfrontaliers*, 2021. Disponible [ici](#).

¹² Site web de MFS Africa. Disponible [ici](#).

¹³ Site web de TerraPay. Disponible [ici](#).

¹⁴ Site web de HomeSend. Disponible [ici](#).

- **4. Thunes :** Thunes est opérationnel dans 31 pays, dont le Kenya, le Malawi, l'Ouganda, le Rwanda et la Zambie. Elle aurait connecté plus de 4 milliards de comptes bancaires, 1,5 milliard de comptes d'argent mobile et 1,1 milliard de cartes. Leur principal partenaire stratégique est Global eTrade Services (GeTs). GeTs est une société de plateforme commerciale mondiale qui facilite les échanges commerciaux et se spécialise dans le commerce transfrontalier de gouvernement à entreprise (G2B) et d'entreprise à entreprise (B2B). GeTs compte 28 nœuds douaniers dans le monde, plus de 176 000 parties connectées et effectue plus de 18 millions de transactions par an.¹⁵

Cas d'utilisation des paiements

Les banques offrent des transferts de **compte à compte** (paiements SWIFT) ainsi que **des paiements par carte transfrontaliers**. Les transferts de compte à compte restent le principal canal pour les transactions formelles de grande valeur. Les OTA offrent aux clients la possibilité d'effectuer ou de recevoir **des transactions au comptoir** (OTC en anglais) ou à partir de banques et de comptes **de monnaie mobile**. Ces deux fournisseurs et leurs propositions de valeur de

paiement sous-jacentes restent des formes clés de paiements transfrontaliers, bien qu'ils soient probablement peu adoptés par les commerçants transfrontaliers informels et à petite échelle. Ceci est souvent lié aux coûts/frais transactions élevés et aux exigences prudentielles (telles que l'exigence de factures formelles pour rationaliser l'utilisation des fonds), en particulier lorsque les transactions sont effectuées par une banque.

Les opérateurs de monnaie mobile (OMM) améliorent de plus en plus leurs offres de paiement pour inclure les versements et les paiements liés au commerce transfrontalier.

Ceux-ci sont pris en charge soit lorsque l'OMM opère dans deux pays, soit en mobilisant des acteurs de connectivité tels que MFS Africa ou Western Union. Ces paiements transfrontaliers ont normalement des faibles plafonds de transaction, ce qui signifie qu'ils restent largement utilisés pour les paiements de personne à personne (P2P). Cela limite leur utilisation par les commerçants transfrontaliers dont les valeurs de transaction peuvent varier même pour les fournisseurs informels ou micro. Le tableau ci-dessous présente une sélection de ces offres dans les pays ciblés.

TABLEAU 2 : Résumé des différentes options de monnaie mobile et des pays dans lesquels les paiements transfrontaliers sont autorisés.

Pays d'expédition :	Monnaie mobile	Permet les paiements transfrontaliers vers	Plafond de transaction *
Kenya	M-Pesa	Le Rwanda (MTN), la Tanzanie (Vodacom) et l'Ouganda (MTN)	70 000 KES (601 USD)
Kenya	Airtel Money	Le Malawi, le Rwanda, la Zambie (Airtel)	70 000 KES (601 USD)
Malawi	Airtel Money	La Zambie, le Rwanda, la Tanzanie and le Nigeria (Airtel)	750 000 MWK (907 USD) **
Rwanda	Tigo Cash/ Airtel Money	La Tanzanie, la RDC (Airtel)	500,000 RWF (483 USD)
Rwanda	MTN Mobile Money	L'Ouganda, le Kenya, la Tanzanie & la Zambie (MTN)	2 000 000 RWF (1925 USD)
Tanzanie	M-Pesa	Le Kenya, l'Ouganda (MTN), le Rwanda (MTN), la Zambie (MTN)	70 000 KES (601 USD)

¹⁵ Thunes, société fintech basée à Singapour - Thunes fournira des services de paiement dans toute l'ASEAN le CALISTATM, 2019. Disponible [ici](#).

TABLEAU 2 : Résumé des différentes options de monnaie mobile et des pays dans lesquels les paiements transfrontaliers sont autorisés (suite).

Pays d'expédition :	Monnaie mobile	Permet les paiements transfrontaliers vers	Plafond de transaction *
Tanzanie	Tigo Pesa	Le Rwanda (MTN and Airtel), l'Ouganda (MTN et Airtel), le Kenya (M-Pesa)	3 000 000 TZS (1287 USD)
Ouganda	MTN Mobile Money	Le Kenya (M-Pesa) et le Rwanda (MTN)	7 000 000 UGX (1972 USD)
Ouganda	Airtel Money	Le Kenya, le Rwanda, le Malawi, la Zambie (Airtel)	5 000 000 UGX (1408 USD)
Zambie	MTN Mobile Money	Le Rwanda (MTN)	20,000 ZMW (1143 USD) **
Zambie	Airtel Money	Aux numéros téléphoniques internationaux	10 000 ZMW (571 USD)

Source : Sites internet des opérateurs de téléphonie mobile

Note : *Conversion du dollar au 19 juin 2022 à partir d'Oanda.com | Ces montants reflètent donc les plafonds quotidiens pour les transactions P2P locales | ** Montants échelonnés, où les 2 millions de kwacha zambiens sont destinés aux commerçants qui ont rempli certaines formalités de vérification de l'identité du client (Connaissance du client)

Il existe une variété de solutions de paiements transfrontaliers **de personne à personne (P2P) qui fonctionnent à travers l'Afrique, tandis que les solutions interentreprises (B2B) restent limitées, mais en croissance.** Nous présentons ci-dessous quelques exemples de solutions de paiements offrant des paiements interentreprises (B2B), de personne à entreprise (P2B) et d'entreprise à personne (B2P). Pour ce faire, ces solutions de paiements permettent des paiements de faible à grande valeur, incorporent la capacité d'ajouter des numéros de facture et/ou une documentation pertinente, peuvent s'intégrer à un logiciel d'entreprise et permettent la connectivité des commerçants.

Transfy est un exemple de solution de paiement offrant des paiements B2B. Il s'agit de créer un portefeuille pour un client qui peut être financé par une banque ou par des transferts d'argent mobiles. Les fonds sont ensuite versés au destinataire dans son portefeuille Transfy, son porte-monnaie mobile ou son compte bancaire. Le portefeuille offre plusieurs devises (NGN, KES, ZAR, RWF, UGX, ZMW et BWP) qui peuvent être échangées instantanément. Il est opérationnel au Kenya, au Rwanda, en Ouganda, en

Zambie, au Nigeria, au Ghana, en Afrique du Sud, au Cameroun et au Botswana.¹⁶

ClickPesa offre une solution de paiement B2B pour les entreprises qui offrent des fonctionnalités de facturation, de paiement et de commerce électronique en Afrique de l'Est. Il permet aux MPME de créer de façon simple un « compte portail » qui se connecte à leur compte bancaire existant ou en crée un nouveau. Les commerçants peuvent transférer des fonds à leur compte bancaire ou mobile. Il existe un processus de connaissance du client (CTC) qui consiste à remplir les détails de l'entreprise et à télécharger les documents d'identification. Ce service est opérationnel au Kenya, au Rwanda et en Tanzanie.¹⁷

Transfast est un fournisseur mondial de réseau de paiement transfrontalier qui couvre plus de 125 pays en Asie, en Europe, en Afrique, dans les Amériques et en Australie. Cette solution permet d'offrir des services de paiement P2P, B2P et B2B aux partenaires Transfast via des interfaces de programmation d'applications (API), un protocole de transfert de fichiers sécurisé (SFTP), des applications web et mobiles et des applications de produits. Ses clients comprennent les

¹⁶ Site web de Transfy. Disponible [ici](#).

¹⁷ Site web de ClickPesa. Disponible [ici](#).

banques, les institutions financières, les entreprises de commerce électronique, les marchés de services, les petites entreprises et les consommateurs individuels. Il est opérationnel au Kenya, en Ouganda, au Rwanda, au Malawi et en Zambie.

PayPal fonctionne comme un processeur de paiement pour les prestataires en ligne et en personne à travers le monde (y compris en Afrique). Avec plus de 400 millions de clients actifs, 30 millions

de commerçants et opérant sur 200 marchés, PayPal offre des services supplémentaires pour les paiements justes qui comprennent la détection de la fraude, une plateforme de commerce, l'intégration avec les plateformes de commerce électronique et les prêts¹⁸ aux entreprises. Les clients d'Equity Bank au Kenya sont actuellement en mesure de retirer les fonds envoyés sur leurs comptes **PayPal en un jour, contre trois jours auparavant**. Cette réduction des délais vise à accroître l'adoption du commerce électronique.¹⁹

2.2

Offre de financement du commerce

L'extension des solutions²⁰ de financement du commerce (opérations documentaires – lettres de crédit pour les importateurs ou garanties pour les exportateurs) aux MPME continue de susciter davantage d'intérêt de la part des organismes de développement. Des institutions telles que la Banque africaine de développement (BAD)²¹, le Groupe de la Banque mondiale (SFI)²², AFREXIMBANK et la British International Investment – institution de financement du développement du Royaume-Uni – offrent de nombreuses facilités de réduction des risques, des liquidités en monnaie forte et un soutien technique aux banques et aux institutions non bancaires à travers le continent pour étendre le financement aux MPME. Bien que ces efforts soient les bienvenus et contribuent souvent à combler des lacunes précises, leur impact à ce jour est mitigé et incertain. La Banque africaine de développement a indiqué que la part moyenne du portefeuille de financement du commerce destinée aux PME des banques africaines a fluctué d'environ 30 % entre 2013 et 2019. Les taux de rejet des demandes de financement du commerce

pour les MPME se sont détériorés au cours des dernières années, passant de 20 % en 2013 à 40 % en 2019, bien que les taux de défaut des MPME soient inférieurs à l'ensemble des prêts²³ bancaires. Ce soutien n'a eu aucune incidence sur l'amélioration de la visibilité des opérations des MPME pour aider les PSF à faire preuve de diligence raisonnable ou à réduire les exigences strictes du PSF, limitant ainsi la capacité des MPME plus petites ou moins formelles à en bénéficier. De même, les opérations touchant de multiples parties impliquées dans les accords de financement du commerce restent largement manuelles et basées sur le papier, maintenant les coûts élevés pour les fournir²⁴.

La numérisation est considérée comme la principale opportunité de relever un certain nombre de ces défis. Cela devrait favoriser la visibilité accrue des opérations des MPME (pour faciliter la diligence raisonnable) et numériser les processus du PSF afin d'accroître l'efficacité de la diffusion des prêts. Bien que les projets pilotes de numérisation soient à différents

¹⁸ Site web de PayPal. Disponible [ici](#).

¹⁹ Equity, *Equity propose désormais un règlement en un jour pour les retraits PayPal*, 2022. Disponible [ici](#).

²⁰ On peut les classer en trois catégories : i) les activités documentaires qui comprennent les instruments traditionnels de financement du commerce, au bilan et hors bilan, tels que les lettres de crédit, les garanties internationales et les obligations de paiement des banques. Ces instruments sont utilisés pour couvrir les risques inhérents aux transactions du commerce transfrontalier ; ii) le financement par l'acheteur, qui permet aux acheteurs et aux fournisseurs d'optimiser leur fonds de roulement grâce à des programmes parrainés par les acheteurs, par exemple le financement des dettes (affacturage inversé), qui donne aux fournisseurs la possibilité de recevoir d'une banque de financement la valeur actualisée de leurs factures en souffrance avant leur date d'échéance réelle. Ces produits aident à débloquer le fonds de roulement en permettant aux acheteurs d'allonger les délais de paiement et les fournisseurs qui acceptent un taux d'escompte sont payés plus rapidement ; iii) le financement côté fournisseur qui comprend l'affacturage (impliquant le transfert de l'actif sous-jacent), l'escompte des créances, le forfaitage et d'autres produits qui répondent aux besoins de financement des vendeurs en anticipant les liquidités résultant des transactions commerciales.

²¹ Programme de financement du commerce.

²² Programme de financement du commerce mondial.

²³ BAD, *Le financement du commerce en Afrique*, 2020. Disponible [ici](#).

²⁴ Botta, A. Tunon, A. & Jain, R., *Reconcevoir l'écosystème mondial du financement du commerce*, 2021. Disponible [ici](#) | CDC, *Le rôle croissant du financement du commerce dans la reprise des économies africaines en cas de pandémie*, 2021. Disponible [ici](#).

stades de développement, ces solutions resteraient des systèmes fermés non interopérables pour le moment. En fin de compte, ces systèmes nécessiteront une collaboration accrue entre les différents acteurs du financement du commerce pour être efficaces.²⁵

AFREXIMBANK a lancé **en juillet 2018 une plateforme de diligence raisonnable appelée MANSA**. Cette plateforme vise à fournir une source unique et fiable de données primaires pour le contrôle préalable des clients et les vérifications relatives au processus de CTC sur les entités africaines, y compris les institutions financières, les entreprises et les PME. Cela, en substance, vise à être l'équivalent d'un bureau de référence de crédit (CRB) de financement du commerce international. MANSA a été développée pour réduire le fardeau des coûts directs et indirects supportés par les PSF dans le cadre des réformes croissantes et de l'application des réglementations, lois et principes²⁶ en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LBA/FT).²⁷ À ce jour, l'adoption et l'utilisation de la plateforme ne sont pas claires.

Les agences de crédit à l'exportation (ACE) sont des entités qui fournissent et/ou facilitent l'assurance-crédit à l'exportation et/ou l'assurance-investissement à l'étranger, ce qui réduit le coût du financement des entreprises. Dans les pays où les ACE opèrent, **elles se concentrent souvent sur l'assurance du crédit des grandes entreprises exportatrices et non des MPME**²⁸. Cela est uniquement dû à l'offre d'assurances et garanties pour les transactions à long terme et en devises fortes. Il convient toutefois de noter qu'au Zimbabwe, la Société de garantie des crédits à l'exportation (ECGC) a instauré un mécanisme

en partenariat avec les banques et les institutions de microfinance pour étendre une garantie de fonds de roulement libellée en dollars zimbabwéens. En raison de l'imprévisibilité des fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change, les MPME n'étaient dans ce cas pas disposées à accepter la garantie libellée en monnaie locale, préférant une offre²⁹ libellée en monnaie liquide.

Il y a peu de progrès dans le domaine **du financement du commerce qui permettraient aux microentreprises ou moins formelles d'avoir accès au financement**. En effet, la «visibilité» (du point de vue de l'historique des transactions et de la compréhension de certaines opérations des MPME) demeure un défi. De nombreuses MPME négocient en espèces, ont des comptes dans plusieurs institutions financières et tiennent des registres peu fiables. **D'autre part, les exigences des PSF en matière de documentation restent élevées, et les PSF appliquent des processus manuels et papier coûteux pour nombre de leurs solutions de financement** du commerce.

Les opportunités potentielles de renforcement des capacités des MPME sont la formation des MPME sur la valeur des produits de financement du commerce **dédiés par rapport aux offres de crédit classiques** et les exigences nécessaires pour avoir accès à ces produits de financement du commerce (par exemple, acheter ou vendre à des sociétés établies). En outre, il est possible d'orienter les MPME qui répondent aux critères d'éligibilité au financement du commerce vers des **fournisseurs bancaires et non bancaires** qui bénéficient du soutien d'agences de développement (notamment, des systèmes de garantie), ce qui peut faciliter l'accès des MPME au financement.

Une ligne de magasins de détail dans la ville de Mwami, à la frontière entre la Zambie et le Malawi.



²⁵ ibid.

²⁶ Site web de Mansa. Disponible [ici](#).

²⁷ Le site web de Mansa, Disponible [ici](#).

²⁸ L'Afrique compte neuf ACE nationales. Les plus récentes ont été créées au Soudan en 2005 et au Ghana en 2016. 18 pays ont recours à l'Agence pour l'assurance du commerce en Afrique (ACA), basée au Kenya, qui constitue une sorte d'ACE multilatérale.

²⁹ FMT, *Numérisation des produits financiers pour le commerce transfrontalier*, 2021. Disponible [ici](#).

PAYSAGE DE LA DEMANDE



3



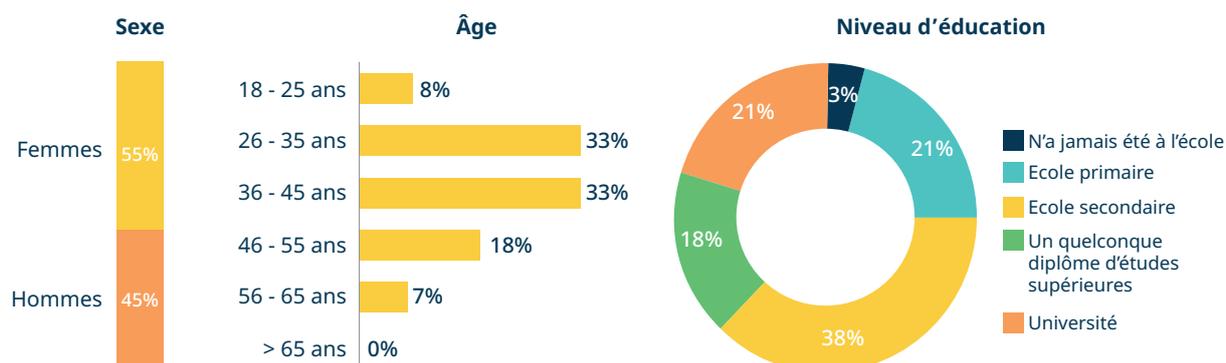
Cette section présente les conclusions relatives aux besoins de renforcement des capacités des MPME du point de vue de la demande. Ces conclusions sont tirées d'enquêtes auprès des MPME et de recherches documentaires.

3.1

Profil des répondants des commerçants transfrontaliers

Cette section met en évidence les caractéristiques générales des MPME impliquées dans le commerce transfrontalier ainsi que les caractéristiques du commerce transfrontalier et la composante de leur activité.

Figure 2 : La plupart des commerçants interrogés sont des femmes âgées de moins de 45 ans qui ont au moins un niveau d'éducation secondaire.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers de CBC & AfricaNenda, 2022

Les femmes constituent la majorité des MPME interviewées et impliquées dans le commerce transfrontalier, en particulier aux niveaux micro et informel³⁰. Ces commerçants sont âgés de 26 à 55 ans. Très peu de propriétaires de MPME n'ont pas fait des études. **Cela implique que l'accès à l'alphabétisation de base et à certains éléments de l'éducation financière ne sont pas des défis typiques auxquels les commerçants sont confrontés.**

Les femmes propriétaires de MPME ont un niveau d'éducation inférieur à celui des hommes propriétaires de MPME en général. Le niveau d'éducation des propriétaires de MPME augmente à mesure que les entreprises deviennent plus grandes. **Cela implique que les petits commerces et les MPME dirigées par des femmes peuvent avoir besoin d'un renforcement supplémentaire des capacités par rapport à leurs homologues masculins.**

³⁰ SFI, Améliorer l'accès au financement pour les commerçantes transfrontalières de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) : Étude diagnostique, 2020.

Figure 3 : Les microentreprises formaient la majorité des MPME actives dans le commerce transfrontalier échantillonnées.



Comme pour les MPME en général, la plupart des MPME actives dans le commerce transfrontalier de l'échantillon sont des microentreprises. Le taux entre les microentreprises par rapport aux petites et moyennes entreprises de l'échantillon était d'environ 40:10:1.³¹ Bien que les résultats de l'enquête montrent

que la répartition des MPME appartenant à des hommes et des femmes selon la taille est presque la même, des recherches antérieures montrent qu'une plus grande proportion des MPME informelles et à petite échelle appartenait à des femmes.³²

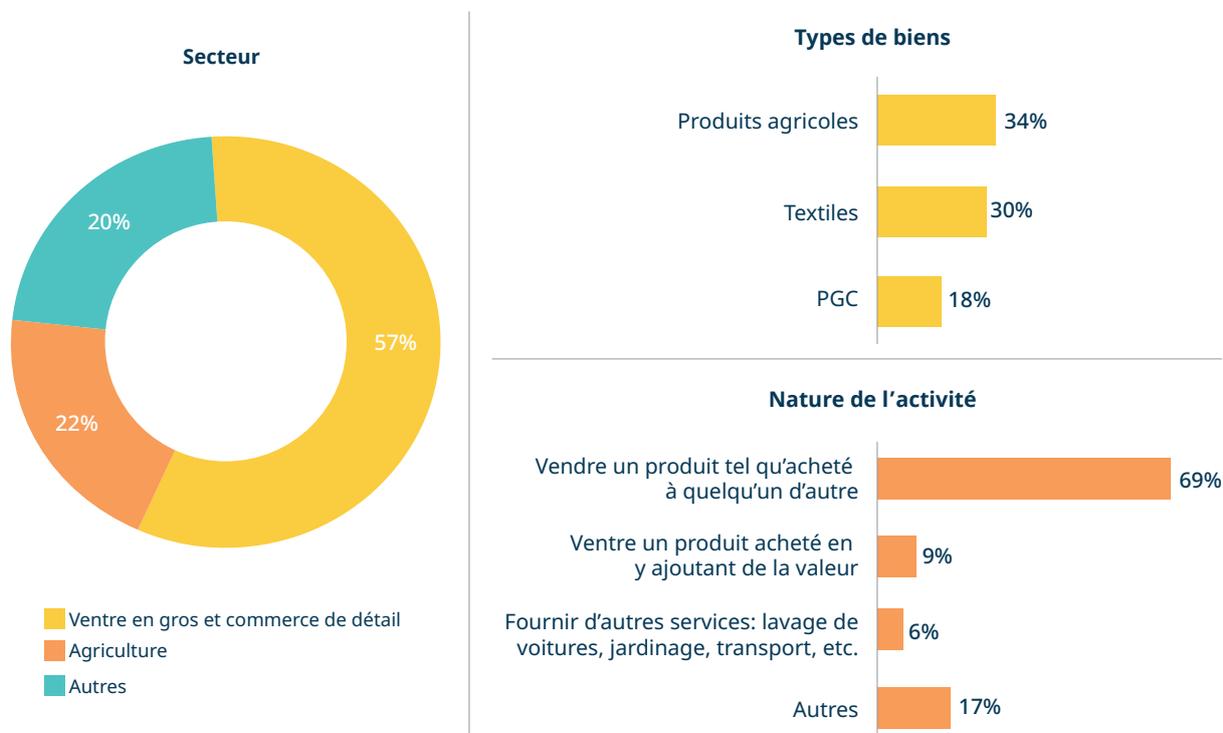
Des commerçantes transfrontalières dans la ville de Busia, à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda.



³¹ Une MPME est considérée comme une microentreprise si elle compte de 0 à 4 employés, une petite entreprise si elle compte de 5 à 29 employés et une moyenne entreprise si elle compte de 30 à 99 employés.

³² USAID, *Les femmes commerçantes transfrontalières en Afrique australe*, mars 2016. Disponible [ici](#).

Figure 4 : Les MPME commercialisent principalement des produits agricoles, textiles et des biens de consommation à rotation rapide. Elles sont souvent flexibles en fonction de la dynamique de l'offre et de la demande dans les différents pays.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers de CBC & AfricaNenda, 2022

La majorité des MPME ont déclaré exercer leurs activités dans les secteurs du commerce de gros et de détail. Les MPME ajoutent rarement de la valeur aux marchandises qu'elles vendent et les vendent plutôt sans aucune transformation. Elles ont déclaré faire principalement du commerce de produits agricoles (commerce de gros et de détail de céréales, de fruits et légumes ainsi que de produits avicoles), de textiles et de biens de consommation à circulation rapide, elles sont souvent flexibles en fonction de la dynamique de l'offre et de la demande dans les deux pays frontaliers. Cela met en évidence la nature entrepreneuriale et compétences des MPME.³³

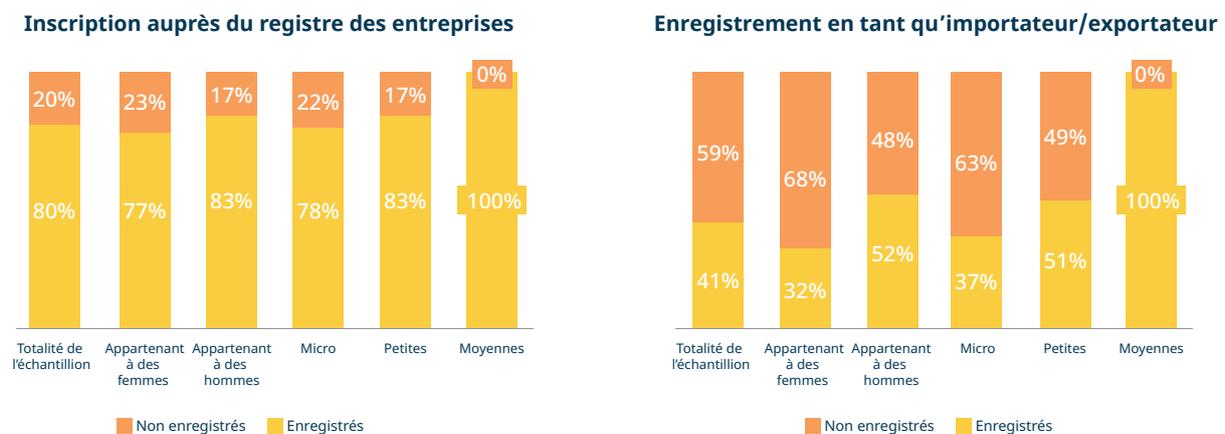
La définition de la formalité/informalité est binaire (c'est-à-dire qu'un commerçant est soit formel, soit informel). En réalité, la formalité prend une forme d'échelle mobile qui est déterminée par trois critères clés identifiés ci-dessous :

- 1. L'entreprise est-elle agréée auprès du registre des sociétés ?
- 2. L'entreprise est-elle agréée ou inscrite en tant qu'importateur ou exportateur auprès d'une administration fiscale ? Les autorités fiscales ont mis au point des catégories de permis dont les exigences sont moins strictes et les taxes moins élevées que les permis d'importation ou d'exportation normales. Ces catégories sont basées sur la valeur maximale des marchandises échangées à la frontière à un moment donné et, dans certains cas, ne nécessitent pas d'être listées.
- 3. L'entreprise déclare-t-elle toutes les marchandises et leur valeur totale aux agents des douanes ? Cela signifie que les entreprises qui sont inscrites auprès du registre des entreprises ou qui sont titulaires d'une licence d'importateur ou d'exportateur avec une autorisation fiscale pourraient tout de même faire du commerce de façon informelle si elles ne déclarent pas toutes les informations relatives à leurs activités.

Selon cette enquête, bien qu'une grande majorité des MPME actives dans le commerce transfrontalier répondent au premier critère, à savoir être inscrites auprès d'une agence gouvernementale, deux MPME seulement sur cinq répondent au second critère, en tant qu'importateurs ou exportateurs. Toutefois, il convient de noter qu'une plus grande proportion de

ces MPME détenues par des hommes et de MPME de petite et moyenne taille remplissent l'un ou l'autre de ces critères. Le troisième critère est plus difficile à mesurer, car peu de commerces transfrontaliers sont à l'aise pour divulguer la fréquence et la précision avec lesquelles elles déclarent les marchandises qu'elles importent ou exportent.

Figure 5 : Bien que la plupart des MPME actives dans le commerce transfrontalier soient reconnues, moins de la moitié d'entre elles sont enregistrées en tant qu'importateurs/exportateurs.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

La proportion de commerçants transfrontaliers inscrite comme importateurs ou exportateurs varie considérablement selon le sexe, la taille et le pays. Les femmes propriétaires de MPME sont moins susceptibles d'être inscrites que leurs homologues masculins. Les femmes actives dans le commerce transfrontalier interrogées ont cité le manque de capital, l'absence d'exigences en matière d'inscription et la connaissance limitée de ces exigences comme les principales raisons de l'exploitation d'entreprises informelles. D'un point de vue national, le Malawi a déclaré les niveaux d'inscription les plus bas (15% des MPME interrogées) par rapport au Rwanda (82% des MPME interrogées). Les moyennes entreprises sont

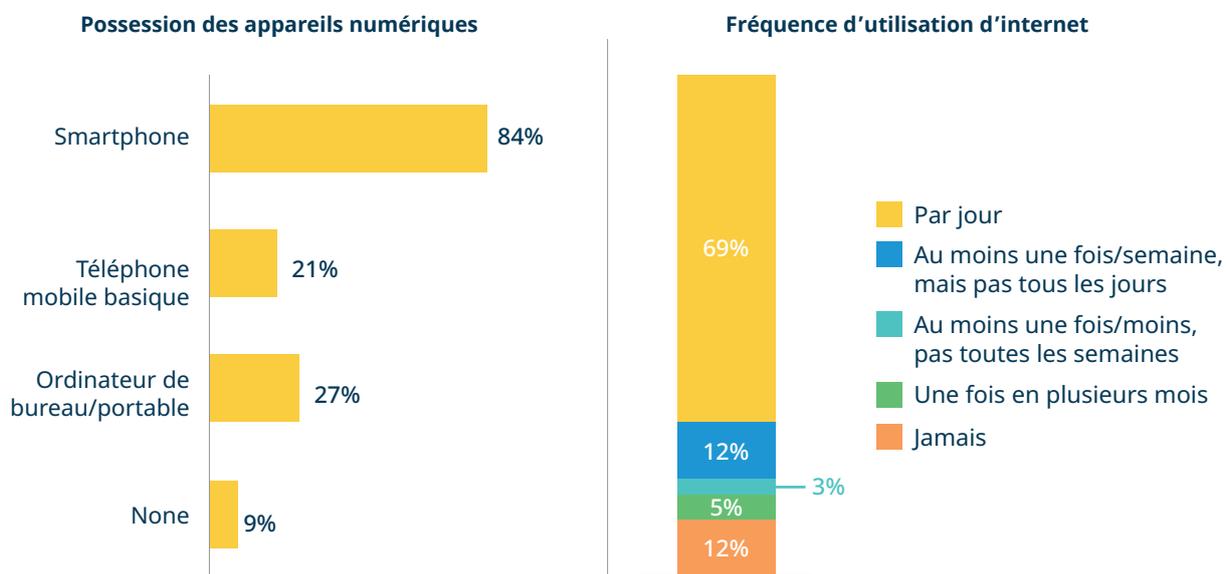
plus susceptibles d'être inscrites dans chaque pays. **La conformité aux exigences en matière d'inscription et de délivrance de permis est un domaine potentiel pour renforcer les capacités.**

La majorité des MPME (73% des MPME interrogées) sont inscrites auprès d'une association professionnelle de commerçants transfrontaliers. Cette inscription ne diffère pas selon le sexe ou la taille de l'entreprise. Ces associations offrent des services de renforcement des capacités à leurs membres et sont **donc des partenaires potentiels par le biais desquels des initiatives de renforcement des capacités peuvent être menées.**



Quelques établissements MPME dans la ville de Mwami, à la frontière entre la Zambie et le Malawi.

Figure 6 : L'utilisation quotidienne d'internet est assez courante parmi les MPME actives dans le commerce transfrontalier. Ceci est rendu possible par un taux élevé de possession de smartphones.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

En raison du niveau élevé d'accès au numérique parmi les commerçants transfrontaliers, peu de MPME échantillonnées font du commerce électronique. L'engagement dans le commerce électronique est plus élevé parmi les moyennes entreprises concernées par le commerce transfrontalier ainsi que chez les hommes. Les activités commerciales en ligne sont entreprises par les MPME liées à l'achat ou à la vente de biens en ligne ainsi que la prestation d'un soutien à la clientèle. Les MPME

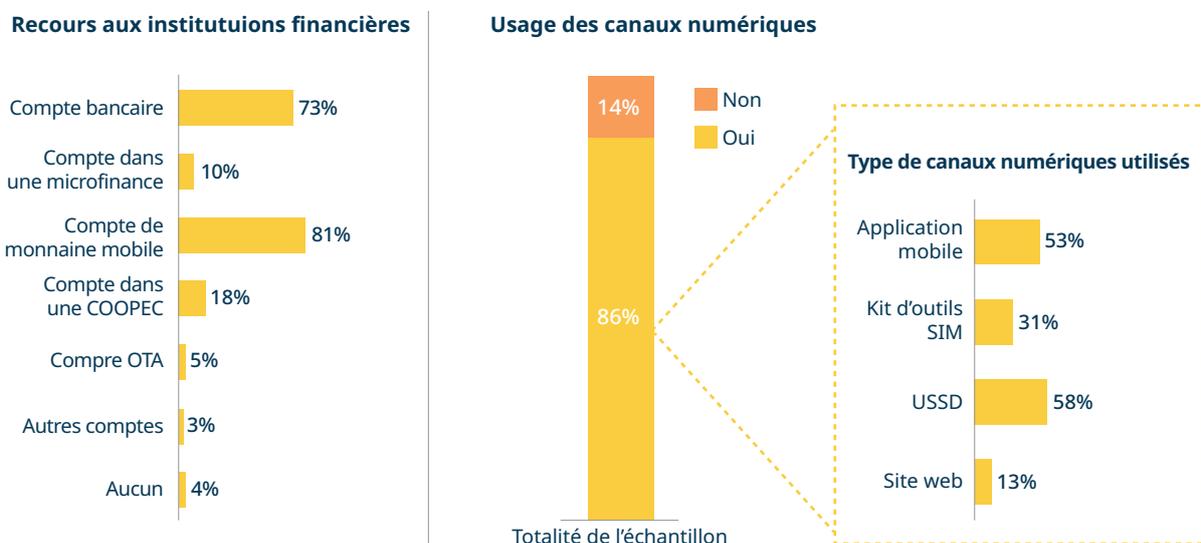
actives dans le commerce transfrontalier et engagées dans le commerce électronique utilisent probablement diverses plateformes de médias sociaux pour fournir un catalogue de leurs produits, en faire la publicité de même que pour recevoir ou passer des commandes de marchandises. La plateforme de médias sociaux la plus utilisée à ces fins serait probablement Facebook, étant donné le nombre élevé d'abonnements à cette plateforme par les commerçants transfrontaliers.

Figure 7: Une grande partie des MPME échantillonnées se livrent au commerce électronique pour échanger des biens et fournir une assistance à la clientèle. Cela se fait à travers diverses plateformes de médias sociaux.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

Figure 8 : Les commerçants transfrontaliers possèdent un grand nombre de comptes bancaires et de comptes d'argent mobile et choisissent d'accéder à ces comptes par le biais de canaux numériques mobiles.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

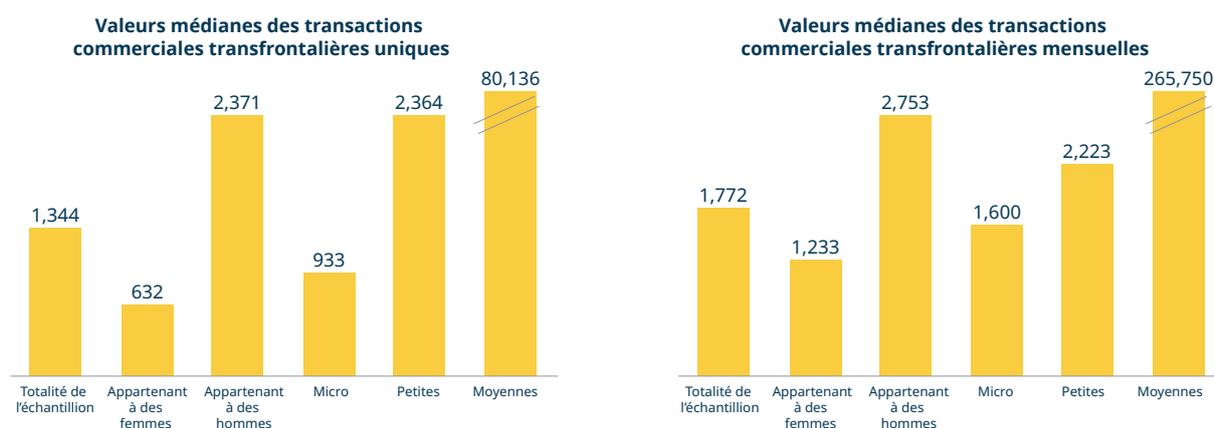
L'accès financier formel venant de comptes bancaires et d'argent mobile est élevé parmi les commerçants transfrontaliers. En outre, jusqu'à 86 % d'entre eux utilisent les canaux numériques, ce qui correspond à des taux élevés de pénétration des smartphones. L'utilisation des canaux numériques est élevée pour les microentreprises (84 %) et atteint 100 % pour les entreprises de taille moyenne. L'USSD et les applications mobiles sont les canaux numériques les plus utilisés, tandis que les sites web des institutions financières sont les moins utilisés. **Une formation de base sur l'inclusion financière n'est donc pas nécessaire.**

Les revenus du commerce transfrontalier représentent moins de la moitié des revenus totaux pour 56% des entreprises impliquées dans cette enquête, alors que 44% des entreprises tirent plus de la moitié de leurs revenus totaux des activités de commerce transfrontalier. Cette situation est la même pour les entreprises appartenant à des femmes et à des hommes. La proportion des revenus provenant du commerce transfrontalier augmente avec la taille de l'entreprise. La moitié des moyennes entreprises reçoivent 50 % ou plus de leurs revenus totaux du commerce transfrontalier.

La valeur médiane d'une seule transaction commerciale transfrontalière effectuée par les MPME de l'échantillon est de 1 344 USD. Comme on peut s'y attendre, la valeur médiane d'une transaction unique est plus élevée parmi les grandes MPME. Cette valeur est également plus élevée pour les MPME détenues par des hommes. Étant donné que la fréquence médiane des transactions transfrontalières parmi les MPME est mensuelle, les valeurs médianes mensuelles de ces transactions sont légèrement plus élevées que la valeur médiane d'une seule transaction transfrontalière. En outre, les valeurs médianes mensuelles de ces transactions suivent la même tendance dans les différents segments des MPME que les valeurs médianes des transactions transfrontalières uniques.

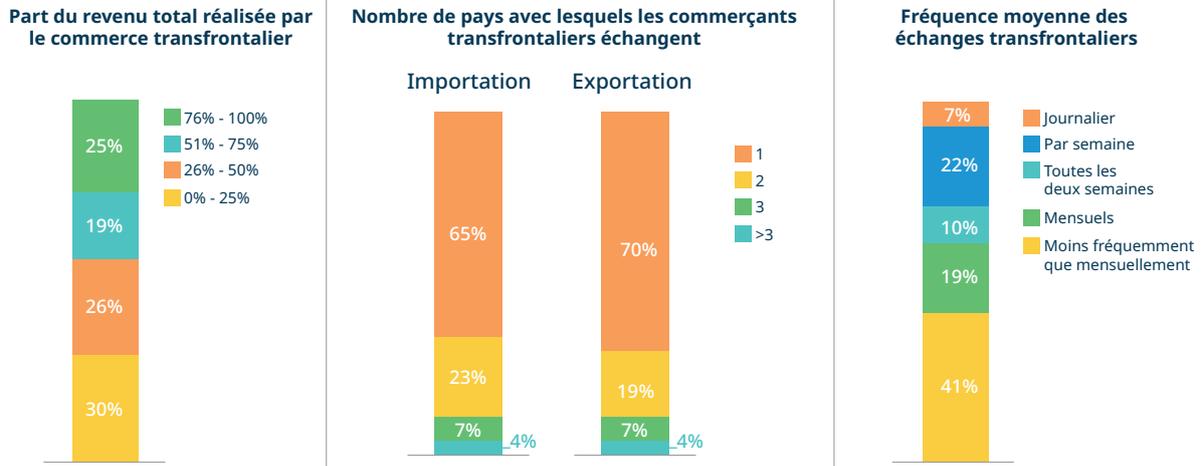
La majorité des entreprises font du commerce (c'est-à-dire qu'elles importent de, ou exportent vers) avec un seul pays. Les hommes sont plus nombreux à commercer entre deux pays que les femmes. Les entreprises de taille moyenne ont négocié avec plus de pays que les entreprises de taille plus petite.

Figure 9 : Les valeurs médianes des transactions transfrontalières, qu'il s'agisse de transactions uniques ou de transactions mensuelles totales dépassent 1 000 USD et sont plus élevées pour les moyennes entreprises actives dans le commerce transfrontalier ainsi que pour celles détenues par des hommes.



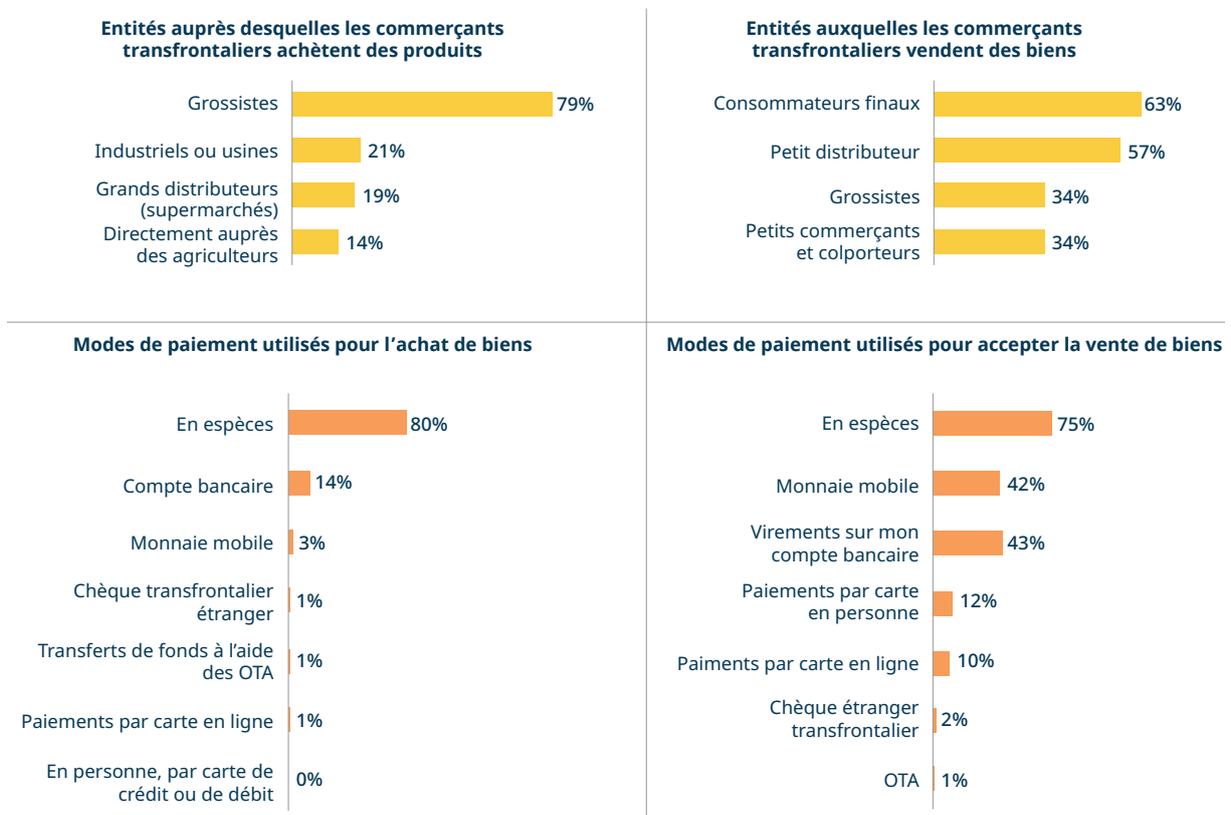
Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

Figure 10 : En matière de revenus, en moyenne les MPME entreprennent une transaction transfrontalière une ou deux fois par mois, au-delà d'une frontière, générant ainsi un peu moins de la moitié de leurs revenus commerciaux.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

Figure 11 : La plupart des commerçants transfrontaliers effectuent principalement des transactions en espèces lorsqu'ils font des achats auprès de grossistes et lorsqu'ils reçoivent des paiements de clients.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

Les MPME impliquées dans le commerce transfrontalier effectuent souvent l'achat des biens auprès de grandes entreprises formalisées telles que les grossistes, les fabricants ou usines et les grands détaillants. Malgré cela, le paiement en espèces reste le mode de paiement le plus utilisé. Les commerçants transfrontaliers ont démontré une très faible utilisation de monnaie mobile, malgré sa prédominance croissante pour les paiements domestiques en Afrique sub-saharienne.³⁴ Cela provient d'un niveau faible d'interopérabilité régionale pour les transactions en argent mobile. Plus l'entreprise est grande, plus elle utilise les transferts bancaires pour les paiements.

Les principales raisons de l'utilisation de l'argent liquide sont les suivantes : il est plus pratique. Les paiements en espèces sont plus rapides que les options de paiements numériques et facilement acceptés par les fournisseurs et les clients. Ceux-ci reflètent certains des inconvénients liés aux paiements numériques qui, à l'heure actuelle, comprennent des périodes de règlement longues ou retardées pour les virements entre comptes bancaires entre les pays, les coûts élevés associés aux paiements bancaires et par carte, les faibles niveaux d'interopérabilité des portefeuilles d'argent mobile extra-frontaliers, les perceptions que les valeurs de paiement impliquées sont trop faibles pour être numériquement effectuées et le désir de cacher les transactions transfrontalières aux autorités fiscales et gouvernementales.

Les MPME appartenant à des hommes étaient plus susceptibles d'accepter des paiements en argent mobile que les femmes. Les grandes entreprises étaient plus susceptibles d'effectuer et d'accepter des paiements numériques.

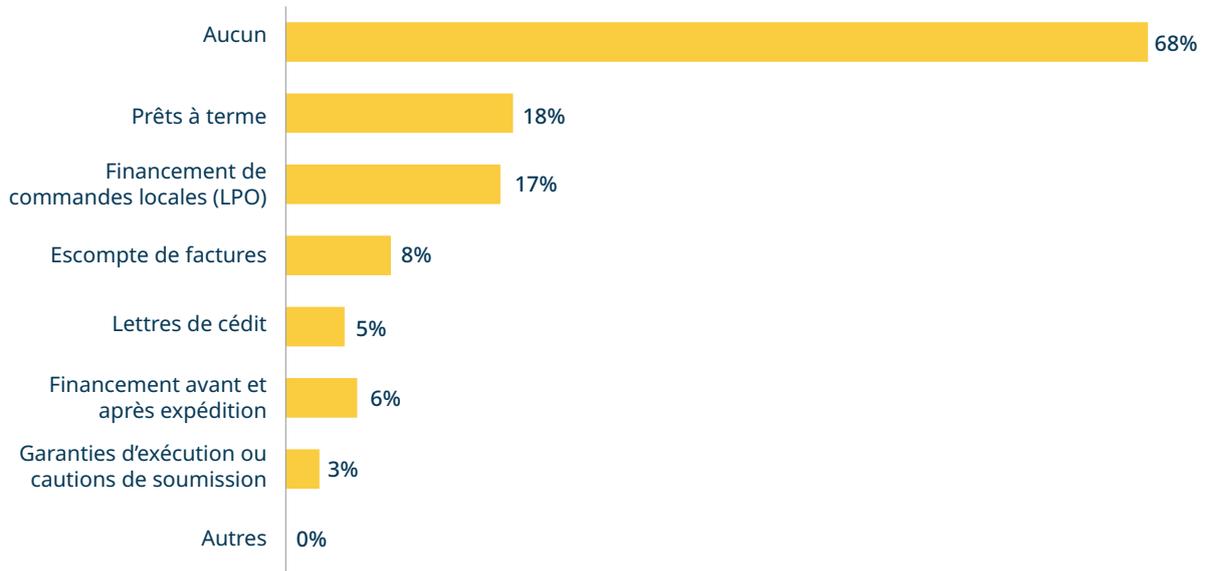
La valeur médiane des transactions mensuelles de ces MPME impliquées dans le commerce transfrontalier était de 1 772 USD. Ces montants élevés montrent la possibilité de numériser certaines de ces transactions.

Cela montre la nécessité de solutions de paiement adaptées et un certain niveau de renforcement des capacités pour répondre aux perceptions contre les formes numériques d'effectuer des paiements.

Poissonniers à Busia, à la frontière du Kenya et de l'Ouganda.



³⁴ Forum économique mondial. Où l'argent mobile est-il le plus utilisé, 2021. Disponible [ici](#).

Figure 12 : L'adoption de solutions de financement du commerce extérieur reste limitée.

Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

Au cours des 12 derniers mois, il y a eu très peu d'adoption ou d'utilisation de solutions de financement du commerce parmi les commerçants transfrontaliers interrogés. Les femmes ont déclaré utiliser plus de solutions de financement du commerce que les hommes dans cette enquête. Cela s'explique par le fait que les hommes ont plus d'options pour lever des capitaux et disposent de réseaux commerciaux plus importants que les femmes.

Lorsque l'accès au financement est possible, les prêts à terme et le financement par commande locale (LPO en anglais) sont les options les plus courantes. **Cela inspire la nécessité de renforcer les capacités des MPME pour qu'elles comprennent le type de solutions de financement du commerce qui peuvent soutenir leurs opérations.**

3.2

Défis principaux pour le financement du commerce transfrontalier

Cette section du rapport passe en revue les principaux défis financiers affectant les MPME examinés dans les pays COMESA. En outre, l'initiative de renforcement des capacités du Conseil des opérateurs économiques du COMESA déterminera lesquels de ces défis peuvent être relevés.

Les principaux défis financiers des MPME sont les suivants :

- **1. Le manque de solutions de paiement numérique spécifiques et abordable pour le commerce transfrontalier.** Les transactions bancaires et des bureaux de change sont coûteuses, tandis que les transactions d'argent mobile sont soumises à certaines restrictions (plafonds de transaction) et ne sont pas intégrées de bout en bout en raison de l'interopérabilité limitée³⁵ des portefeuilles mobiles. Cependant, les commerçants transfrontaliers à la frontière du Kenya et de l'Ouganda ont remarqué l'utilisation croissante de l'argent mobile pour les paiements transfrontaliers à partir d'un mécanisme d'adaptation identifié. En effet, les clients, les prestataires MPME et les commerçants s'inscrivent pour recevoir de l'argent mobile auprès de plusieurs prestataires ayant une couverture dans les villes frontalières, et peuvent donc facilement effectuer des paiements entre les opérateurs de monnaie mobile, en fonction des prestataires de services des destinataires.

La pertinence du renforcement des capacités : la plateforme de paiement numérique proposée par le COMESA vise à permettre aux prestataires de services de paiement (PSP) de développer, déployer et revoir les prix des services liés aux paiements transfrontaliers. L'axe le plus important de la formation incombera aux prestataires des produits de paiement. La formation pourrait être réalisée en partenariat avec les PSP participants pour favoriser l'adoption des moyens de paiement numérique.

- **2. Les difficultés d'accès aux devises étrangères, surtout dans les pays ayant instauré un contrôle des changes.** C'est un défi au Zimbabwe avec la réintroduction du dollar zimbabwéen et en Éthiopie où les entreprises doivent faire des demandes auprès de la Banque nationale d'Éthiopie (NBE) pour avoir accès à des devises fortes. Outre l'accès simple, ces pays peuvent souvent être soumis à des fluctuations importantes et imprévisibles des taux de change, rendant les marchandises plus chères (à l'achat) ou moins chères (à la vente), ce qui érode les revenus des commerçants.

La pertinence du renforcement des capacités : un programme de formation générale sur le commerce transfrontalier devrait mettre en évidence la façon dont les entreprises peuvent se protéger contre les fluctuations monétaires grâce à l'utilisation d'une devise de référence (comme l'USD), et le danger de spéculer sur un mouvement de devise spécifique.

- **3. Les MPME n'ont souvent pas accès aux solutions adéquates de financement du commerce** et sont tenues d'effectuer le paiement des biens et services dès le départ. À l'inverse, les consommateurs peuvent souvent prendre plus de temps à payer pour les biens et services après la livraison, ce qui porte à croire que les commerçants transfrontaliers assument le fardeau du fonds de roulement sur leurs fonds propres. Lorsque les commerçants empruntent, cela prend la forme de produits de financement classiques (OMM, Fintechs et coopératives d'épargne et de crédit – COOPEC), mais ces transactions ne reflètent pas leurs cycles commerciaux spécifiques. Collectivement, ces facteurs ont une incidence sur la rentabilité et la durabilité³⁶ opérationnelle des MPME.

³⁵ FMT, *Numérisation des produits financiers pour le commerce transfrontalier*, 2021. Disponible [ici](#).

³⁶ USAID, *Les femmes dans le commerce transfrontalier en Afrique australe*, 2016. Disponible [ici](#).

L'adéquation du renforcement des capacités :

ceci est probablement le résultat de l'intérêt limité des PSF à offrir des solutions aux MPME, vu le processus coûteux impliqué dans l'administration de solutions de financement du commerce ou le règlement différé dans le cas des PSF traditionnels comme les banques. Pour que les MPME puissent profiter des zones de libre-échange et du commerce transfrontalier, les partenaires de développement doivent soutenir les PSF/Fintechs dans le développement de solutions de financement du commerce inclusives de nouvelle génération.

- **4. La prédominance des transactions en espèces.** C'est souvent le cas, même lorsque les commerçants ont accès à des services financiers numériques formels. Cela empêche les commerçants d'établir des relevés de transactions et les expose au risque de vol lorsqu'ils traversent les frontières.³⁷

La pertinence du renforcement des capacités :

cela peut être abordé par la plateforme digital de paiement du COMESA en construction, ainsi que par les formes existantes de paiements numériques. La mise en évidence des avantages des options de paiement numérique devrait faire partie de tout programme général de formation des MPME actives dans le commerce transfrontalier.

- **5. Les agences de crédit à l'exportation (ACE)** fournissent et/ou facilitent l'assurance-crédit à l'exportation et/ou l'assurance-investissement à l'étranger, réduisant ainsi le coût du financement des entreprises. Dans les pays où les ACE opèrent, **elles se concentrent souvent sur l'assurance du crédit des grandes sociétés exportatrices et non des MPME.** Cela est uniquement dû à leurs offres qui sont articulées autour des assurances/garanties pour les transactions à long terme et en devises fortes.

La pertinence du renforcement des capacités : il y a un manque de disponibilité des produits plutôt qu'une opportunité de renforcement des capacités.

- **6. L'utilisation des produits d'assurance formels par les commerçants transfrontaliers, par exemple, pour les biens et l'argent en transit, l'assurance des véhicules commerciaux, etc., reste faible malgré sa nécessité.** En conséquence, ces produits sont souvent conçus pour les moyennes et grandes entreprises. De même, leur faible utilisation est probablement attribuable aux prix de ces produits et au manque de connaissance à leur sujet.

La pertinence du renforcement des capacités :

d'abord, il s'agit probablement d'un problème lié à l'absence de produits d'assurances personnalisées ou adaptées aux besoins des MPME. Une fois qu'il y aura des produits disponibles, une formation sur l'importance ou la valeur de l'assurance et l'identification des fournisseurs potentiels que les MPME peuvent utiliser pourrait être mise en place.

- **7. Les difficultés rencontrées face aux options de paiement numérique actuelles.** Parmi celles-ci, on peut citer le manque de fiabilité des plateformes et des canaux des PSF, dû à des temps d'arrêts importants, le coût inabordable des données et les interfaces peu conviviales des canaux numériques. Ces difficultés limitent l'adoption et l'utilisation de ces options.

La pertinence du renforcement des capacités :

aucune opportunité de renforcement des capacités n'existe ici pour former les commerçants transfrontaliers. Cela dépendra de ce que les fournisseurs de SFN offriront.

³⁷ L'Afrique compte neuf ACE nationales. Les plus récentes ont été créées au Soudan en 2005 et au Ghana en 2016. 18 pays font appel à l'Agence pour l'assurance du commerce en Afrique (ACA), basée au Kenya, qui constitue une sorte d'ACE multilatérale.

Un cycliste transportant des produits agricoles dans la ville de Busia, à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda.



3.3

Principaux défis non-financiers du commerce transfrontalier pour les MPME

Cette section du rapport met en lumière les principaux défis non-financiers auxquels font face les MPME impliquées dans le commerce transfrontalier.

Les défis non-financiers relevés par les MPME sont les suivants :

En général, les MPME font face à des obstacles à la formalisation des entreprises.

- 1. Plusieurs raisons ont été invoquées à cet égard, notamment le manque de fonds pour inscrire les entreprises afin de les officialiser, le manque de clarté au sujet des processus d'inscription des entreprises, le manque de documents clés requis ou le manque de compréhension des avantages des entreprises officielles.

La pertinence du renforcement des capacités : une formation peut être offerte à cet égard.

- 2. Faciliter les échanges (les procédures et les contrôles qui régissent la circulation des marchandises transnationales) car ils sont généralement longs, compliqués et coûteux pour les MPME. Cela se traduit souvent par de longues files d'attente aux frontières, ce qui pourrait ruiner les denrées agricoles périssables. Les MPME n'ont généralement pas les documents requis par les autorités fiscales ou douanières.³⁸

La pertinence du renforcement des capacités : alors que certaines MPME peuvent bénéficier du renforcement des capacités pour comprendre les différents processus ou les exigences en

³⁸ USAID, *Les femmes dans le commerce transfrontalier en Afrique australe*, 2016. Disponible ici | CNUCED, *Frontières : Les femmes dans le commerce transfrontalier informel au Malawi, en République Unie de Tanzanie et en Zambie*. Disponible ici | CUTS African Resource Center, *Commerce transfrontalier informel dans la CAE - Implications pour l'intégration régionale et le développement*. Disponible ici.

matière de documentation, les principaux défis du processus de facilitation des échanges ne peuvent pas être résolus par le renforcement des capacités tel qu'il a été décrit.

3. Les infrastructures et les installations frontalières insuffisantes et inadéquates.

Malgré les efforts continus déployés par le COMESA et les États membres pour mettre en place des régimes commerciaux simplifiés (RSC), des postes-frontières à guichet unique (PFGU) et des stratégies et politiques commerciales nationales afin d'accroître le commerce intra-africain, les pays restent confrontés à la faiblesse des infrastructures et au manque d'installations frontalières adéquates. Cela a probablement un impact sur les petits passages de frontières entre les pays. Voici quelques exemples de ces lacunes :

- a. Les systèmes de transport publics et privés sous-développés limitent la mobilité et empêchent les commerçants d'atteindre des zones plus éloignées qui pourraient être plus rentables.
- b. L'état désuet des infrastructures de réseau et de la couverture cellulaire limitée rend difficile la communication des commerçants avec leurs clients, fournisseurs ou transporteurs. À certains postes-frontières, il existe d'autres défis fonctionnels et institutionnels, comme l'utilisation de processus de dédouanement manuels, le dysfonctionnement des systèmes électroniques et les pannes de réseau dues aux coupures d'électricité. Cela se traduit par le fait que les commerçants passent plus de temps que nécessaire aux postes frontières.

- c. Un manque d'installations telles que des entrepôts et des installations de stockage normalisés ou des toilettes et des salles d'inspection. Cela affecte la capacité des commerçants à échanger des marchandises périssables, leur hygiène et la sécurité aux postes frontières respectivement³⁹.

Adéquation du renforcement des capacités : ces défis ne peuvent être relevés par le renforcement des capacités.

4. Les commerçants sont victimes de harcèlement et d'agressions physiques de la part de certains agents administratifs véreux aux postes frontières et aux passages informels. Ces pratiques de corruption peuvent être menées par des agents d'immigration, des fonctionnaires de l'administration fiscale, la police et d'autres agents de la fonction publique situés aux frontières. En outre, d'autres acteurs en position d'autorité, tels que les changeurs de monnaie et les opérateurs de transport, ont également été signalés comme auteurs de ces actes. Les femmes, qui passent généralement de longues heures à dédouaner leurs marchandises à la frontière en raison des inspections prolongées, sont des cibles privilégiées. L'inadéquation des infrastructures et les longues périodes d'attente pendant lesquelles les femmes doivent passer la nuit à la frontière augmentent également les risques de violences basées sur le genre. Les commerçants locaux ayant une connaissance limitée des procédures douanières sont les plus vulnérables face à la corruption des agents chargés de faire respecter la loi.

Les femmes font face à des insécurités sociales supplémentaires qui sont patriarcales. Les femmes

³⁹ CNUCED, *Frontières : Les femmes dans le commerce transfrontalier informel au Malawi, en République Unie de Tanzanie et en Zambie*. Disponible [ici](#).

⁴⁰ USAID, *Les femmes dans le commerce transfrontalier en Afrique australe*, 2016. Disponible [ici](#) | CNUCED, *Frontières : Les femmes dans le commerce transfrontalier informel au Malawi, en République Unie de Tanzanie et en Zambie*. Disponible [ici](#)

étant souvent responsables de la garde des enfants, les commerçantes se rendent souvent aux postes frontières avec leurs enfants. Ces derniers sont souvent exposés à des conditions climatiques difficiles, à une hygiène médiocre et, dans certains cas, les enfants de sexe féminin sont également tenus d'accorder des faveurs sexuelles. Les femmes mariées commerçantes ont également rapporté que leurs maris les harcelaient en les empêchant de prendre leurs gains commerciaux.⁴⁰

Pertinence du renforcement des capacités : une formation sur les procédures appropriées réduirait la vulnérabilité de certaines commerçantes, mais ne résoudrait que partiellement ce défi.

5. Les chocs politiques ont un impact significatif sur les opérations commerciales des MPME.

Citons, par exemple, les querelles politiques entre le Rwanda et le Burundi en 2017 et entre le Rwanda et l'Ouganda en 2018 qui ont interrompu le commerce entre les pays. La frontière n'a été ouverte qu'en février 2022 et le trafic serait encore très lent au moment de la rédaction du présent rapport.

Pertinence du renforcement des capacités : ces défis ne peuvent pas être relevés par le renforcement des capacités.

Comme pour les autres MPME, les commerçants transfrontaliers sont confrontés à des connaissances limitées en matière d'entrepreneuriat et de gestion d'entreprise. Cela a un impact sur leur capacité à gérer et à étendre leurs opérations.

Pertinence du renforcement des capacités : une formation peut être proposée pour résoudre ce problème.

6. Les commerçants, en particulier les femmes, ont un accès limité aux informations sur le marché et aux technologies de communication. En Afrique de l'Est, l'utilisation croissante des téléphones portables a cependant influencé la capacité des commerçants à accéder à des informations en temps réel concernant les prix actualisés du marché et les produits les plus demandés. En outre, des organisations telles que Sauti East Africa, qui opèrent au Kenya, au Rwanda, en Tanzanie et en Ouganda, ont développé des plateformes d'information sur le marché pour les commerçants. Grâce au SMS, à la technologie USSD ou WhatsApp, les commerçants peuvent obtenir des renseignements sur plusieurs sujets tels que les prix du marché, les mises à jour de la Covid-19, les taux de change en vigueur, les informations agricoles et les services de soutien, les informations commerciales et fiscales, entre autres.

Pertinence du renforcement des capacités : des formations peuvent être proposées pour répondre à ce besoin.

7. Les niveaux d'accès numérique varient considérablement entre les MPME des États membres du COMESA.

Le manque d'accès peut être le résultat de plusieurs défis tels que le manque d'accès aux appareils (par exemple, les smartphones ou les ordinateurs portables), la connectivité limitée à Internet ou le manque de connaissances suffisantes.

Pertinence du renforcement des capacités : des formations peuvent être proposées pour remédier au manque de connaissance, mais elles ne sont pas adaptées pour relever les autres défis ayant un impact sur les MPME.



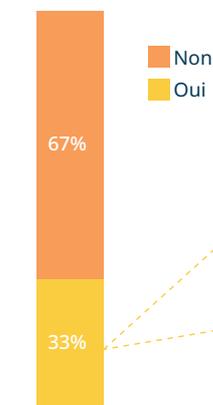
Une file de poids lourds à Busia la frontière entre le Kenya et l'Ouganda

3.4

Statut des programmes existants de renforcement des capacités et des besoins

Figure 13 : Moins d'un quart des propriétaires des entreprises interrogées ont bénéficié d'une forme quelconque de services de renforcement des capacités.

A déjà reçu une formation en éducation financière



Type d'éducation financière reçue



Type d'institution offrant une formation en éducation financière



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

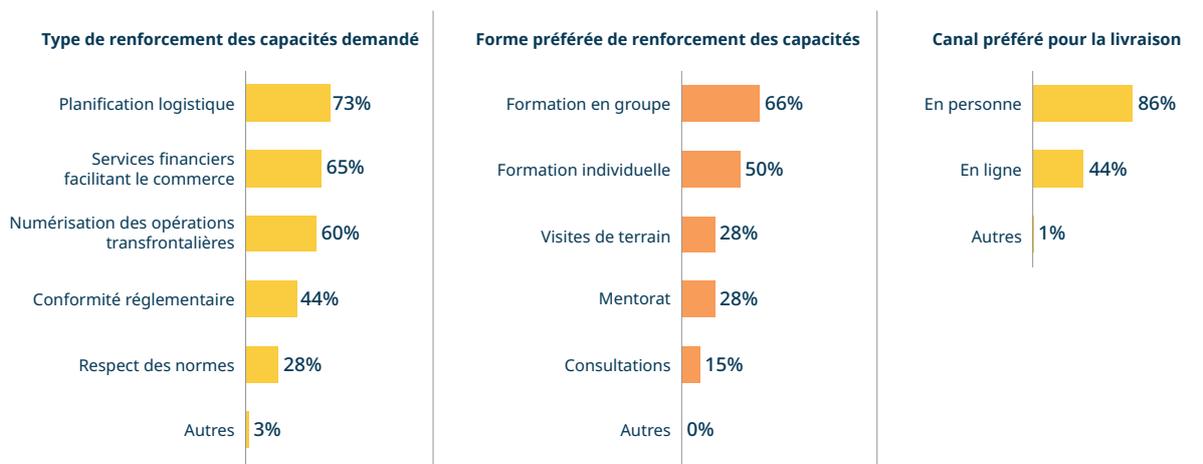
Il n'y a que 33 % des commerçants transfrontaliers qui ont reçu une forme quelconque de services de renforcement des capacités. Les PME ont reçu plus de formations que les autres types d'entreprises. Ces initiatives de renforcement des capacités étaient axées sur la gestion financière des entreprises et sur la manière de tenir des dossiers opérationnels appropriés. Seuls 19% des commerçants transfrontaliers qui ont bénéficié du renforcement des capacités ont reçu une formation à l'inscription et à l'utilisation des services financiers numériques ou mobiles.

La formation en éducation financière était en grande partie dispensée dans le cadre d'ateliers en présentiel. Plus de 90 % des commerçants transfrontaliers qui avaient reçu la formation l'ont trouvée très efficace

ou assez efficace. Peu ont trouvé la formation moins efficace. Leurs principaux griefs portaient sur le fait que le contenu était difficile à comprendre, qu'il n'était pas pertinent pour leur type d'activité et que le mode de prestation ne leur convenait pas.

Plusieurs entités ont été chargées de renforcer les capacités des MPME. Il s'agit des ONG, des PSF, des organismes gouvernementaux, des sociétés et des établissements d'enseignement. Quelques commerçants transfrontaliers ont également reçu une formation par l'intermédiaire d'associations professionnelles regroupent des commerçants transfrontaliers et plus particulièrement de femmes. La Busia Women's Association en est un exemple.

Figure 14 : Pour la planification logistique, les services financiers pour faciliter le commerce et la numérisation des opérations transfrontalières sont les sujets les plus demandés pour l'exercice de renforcement des capacités des MPME.



Source : Enquête sur les commerçants transfrontaliers, CBC & AfricaNenda, 2022

Les trois principaux domaines sur lesquels les commerçants interviewés souhaiteraient recevoir une formation sont la planification logistique, les services financiers pour faciliter le commerce et la numérisation des opérations transfrontalières. Moins de la moitié d'entre eux souhaiteraient recevoir une formation sur la conformité réglementaire et le respect des normes. Ce constat est cohérent entre les entreprises détenues par des femmes, celles détenues par des hommes et les micro-entreprises. Cependant, une plus grande proportion de moyennes entreprises aimerait recevoir une formation sur la numérisation des opérations transfrontalières que les petites et microentreprises.

Les commerçants souhaiteraient bénéficier d'un renforcement des capacités sous la forme d'une formation en groupe (66 %) et d'une formation

individuelle (50 %). 86% des personnes préféreraient que la formation se déroule en présentiel et seulement 44% préféreraient que la formation soit numérique. Une plus faible proportion de femmes était intéressée par une formation numérique par rapport à tous les autres segments de commerçants.

Le canal numérique préféré pour la formation est celui des appels vidéo en petits groupes ou en individuel sur des applications de messagerie, préféré par 52% des MPME ouvertes à recevoir une formation numérique. 46 % des commerçants qui préfèrent les canaux numériques pour la formation aimeraient que la formation soit dispensée par des appels vidéo ou des webinaires sur des plateformes telles que Zoom. Un nombre important de moyennes entreprises préféreraient les appels vidéo et un contenu écrit partagé numériquement.

RECOMMENDATIONS



4





Un commerçant de céréales à Busia, à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda.

4.1

Innovation dans les paiements transfrontaliers

Les transactions en espèces continuent de dominer les paiements et les recettes des petites et des microentreprises ainsi que des MPME appartenant à des femmes. Ceci en dépit des valeurs moyennes élevées de ces transactions et des taux de propriété élevés de monnaie mobile et des comptes bancaires parmi les commerçants.

Les paiements en espèces dépendent de la rapidité et de la facilité avec lesquelles ils sont réglés, et de la perception chez les commerçants transfrontaliers que leurs paiements sont trop petits pour être affectés électroniquement ou numériquement. Il en est résulté une forte préférence et une insistance sur les paiements en espèces par les fournisseurs et les clients des commerçants.

La préférence pour les paiements en espèces est également due à un manque de produits adaptés

qui répondent aux besoins des commerçants transfrontaliers en matière de paiements transfrontaliers. Cela est confirmé par les 28 % des commerçants interviewés qui citent l'absence d'un service de paiement numérique à faible coût comme un défi financier auquel ils font face pour les paiements transfrontaliers. De plus, les lacunes en matière de service des sites web, des applications et des plateformes USSD des PSF constituent le défi le plus courant auquel font face les MPME pour effectuer des paiements transfrontaliers par voie numérique.

Les trois systèmes de paiements régionaux n'ont pas encore atteint une échelle significative dans les marchés où ils opèrent. Même si un nombre croissant de solutions de paiement arrivent sur le marché, bon nombre d'entre elles sont en boucle fermée, ce qui limite considérablement la taille de leur réseau d'utilisateurs réels et potentiels, et par conséquent,

leur adoption parmi les commerçants interviewés. Les solutions bancaires et des OTA traditionnelles sont coûteuses, surtout par rapport à la valeur des paiements effectués par les commerçants transfrontaliers. Bien que de nombreux commerçants aient des comptes d'argent mobile, l'interopérabilité régionale, bien que croissante, reste limitée, et les limites de transaction restent inhibiteurs pour ces commerçants.

La solution clé pour favoriser l'adoption des paiements numériques pour les échanges transfrontaliers est **le développement de produits inclusifs et l'innovation dans les paiements transfrontaliers.**

Ce développement de produits de paiement pertinents et accessibles est le facteur principal pour stimuler la numérisation des paiements domestiques de faible valeur et de grand volume en Afrique subsaharienne. Le CBC se lance actuellement dans le développement d'un système numérique de paiement pour fournir une connectivité dorsale, ce qui permettra aux PSF d'innover dans la conception de solutions de paiement. Il est toutefois important que la conception des solutions de paiement numérique considère les éléments suivants en fonction des caractéristiques des commerçants transfrontaliers :

- i. Les transactions transfrontalières ont une valeur relativement élevée par transaction par rapport aux transactions nationales typiques de personne à personne. Les règles du CBC relatives aux solutions de paiements numériques transfrontaliers devraient donc permettre des limites de transaction de valeur plus élevée. Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour déterminer l'étendue des limites mensuelles pour les transactions afin de tenir compte de manière appropriée de la dynamique du marché et de promouvoir l'adoption des moyens de paiement numérique par les commerçants transfrontaliers.
- ii. Il est encourageant de constater que cette enquête indique que la plupart des personnes interviewées ont accès à, ou utilisent un smartphone et que les institutions financières et les Fintechs peuvent donc concevoir des solutions fondées sur des

applications. Cependant, ces institutions devraient être prudentes quant au coût des données et envisager des alternatives de conception, par exemple, en fournissant des applications hors ligne qui permettent aux utilisateurs d'accéder aux applications mobiles sans internet.

- iii. Les solutions de paiement numérique doivent être interopérables entre tous les prestataires de services de paiement au niveau national et transfrontalier. En effet, plus de 80% des commerçants transfrontaliers questionnés ont des comptes de monnaie mobile et plus de 70% possèdent des comptes bancaires. L'interopérabilité de l'argent mobile et des comptes bancaires augmente la taille du réseau des utilisateurs potentiels et réels de la plateforme.
- iv. Les solutions de paiement pourraient faciliter le partage (avec des autorisations) des dossiers de transactions des clients pour encourager la conception de produits de financement du commerce et de crédit général pour les MPME.
- v. Les solutions de paiement numérique devraient également permettre une identification facile des bénéficiaires et des payeurs, en utilisant divers modes d'identification, y compris les noms ou les pseudonymes appropriés, les numéros de téléphone, les numéros de carte d'identité ou de passeport ou les numéros de commerçant. Cela augmentera la facilité et la commodité des paiements numériques, même au-delà des frontières.

Le coût des transactions sur la plateforme numérique devrait être aussi bas que possible, car les paiements numériques doivent être compétitifs par rapport aux espèces et aux autres instruments de paiement. Il faut effectuer davantage de recherches sur la demande concernant la volonté et la capacité de payer les divers intervenants, ainsi que des études du côté de l'offre, sur les stratégies d'établissement des prix appropriées au sein des institutions financières et des fournisseurs de services de paiements.

4.2

Formation sur l'utilisation des moyens de paiement numérique

Comme le montre la recherche, le principal obstacle à l'utilisation des services financiers numériques transfrontaliers est la disponibilité de produits appropriés. La collaboration de l'industrie avec les prestataires de services pour développer de nouveaux produits, avec la formation associée, a un fort potentiel pour combler l'écart d'utilisation. Il conviendrait d'explorer des méthodes adaptées,

allant de la prestation de séances de formation en personne, à la diffusion de contenus écrits sous forme numérique ou imprimée, en passant par la diffusion de contenus audiovisuels sous forme numérique. Une formation supplémentaire des MPME sous la forme de courts ateliers dans les villes frontalières pourrait être entreprise conjointement avec les PSF qui sont liés à la plateforme.

4.3

Recommandations sur le programme de renforcement des capacités pour les commerçants transfrontaliers ayant des MPME

Les résultats de l'enquête auprès des commerçants transfrontaliers révèlent qu'ils sont similaires à la plupart des MPME et varient selon la taille de l'entreprise, ainsi que le sexe. Les microentreprises et, dans plusieurs cas, les femmes propriétaires d'entreprise, font face à plus de défis (en matière d'éducation financière, de compétences numériques, etc.) que les autres

entreprises. Cela suggère la nécessité d'offrir une formation supplémentaire à ces segments. Les sections ci-dessous décrivent la manière dont les programmes de renforcement des capacités du CBC devraient être structurés et mis en œuvre pour garantir la pertinence parmi les commerçants transfrontaliers et des niveaux d'efficacité élevés pour le CBC.

Recommandations sur le programme de renforcement des capacités

- **i. Le programme de formation doit être adapté aux différents segments/profils des MPME.** Les différents segments de commerçants transfrontaliers ont des niveaux variables d'utilisation des produits et services financiers, et donc de connaissance de ces derniers. Des sessions de formation/forums distincts doivent être organisés pour les différents segments de commerçants afin de permettre de se concentrer sur des questions plus pertinentes dans le cadre de la formation.

- ii. Le programme de formation devrait inclure les sujets suivants liés à l'éducation financière pour chaque segment de commerçants transfrontaliers.

Thèmes sur l'éducation financière	Segments et profils cibles	Justification
<p>Les éléments de base de la gestion financière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tenue de livres et comptabilité de base • La gestion des revenus à l'aide de produits de comptes financiers • Comment ouvrir et utiliser des comptes financiers 	<p>Micro-entreprises, y compris les commerçants transfrontaliers individuels, les agriculteurs/ associations d'agriculteurs engagés dans le commerce transfrontalier, les femmes actives dans le commerce transfrontalier</p>	<p>Plus de 20% des MPME actives dans le commerce transfrontalier appartenant à des microentreprises et des femmes ne tiennent pas de registres financiers et plus de 5% n'ont pas de compte financier.</p>
<p>Utiliser les canaux bancaires numériques de manière efficace et sûre. Les commerçants transfrontaliers devraient être informés des services financiers auxquels ils peuvent accéder par les canaux numériques et des étapes de base pour accéder à ces services financiers par voie numérique.</p>	<p>Micro-entreprises, y compris les commerçants transfrontaliers individuels, les agriculteurs/ associations d'agriculteurs engagés dans le commerce transfrontalier, les femmes actives dans le commerce transfrontalier</p>	<p>Plus de 15 % des entreprises appartenant à des femmes et des micro-entreprises n'utilisent pas les canaux numériques.</p>
<p>Accès et utilisation des produits de financement du commerce. Les commerçants transfrontaliers devraient être informés sur le type de produits de financement du commerce offerts sur leurs marchés, la façon dont ils sont utilisés et la façon de présenter une demande.</p>	<p>Tous les segments de MPME actives dans le commerce transfrontalier</p>	<p>L'accès et utilisation des produits de financement du commerce est faible dans tous les segments de MPME actives dans le commerce transfrontalier.</p>

iii. **Le programme de formation devrait inclure les sujets suivants liés à l'accès numérique et à l'utilisation pour chaque segment de commerçants transfrontaliers.**

Thèmes relatifs à l'accès et à l'utilisation du numérique	Segments et profils cibles	Justification
La gestion de la logistique de transport et de stockage associée au commerce transfrontalier. Ce sujet sera axé sur l'éducation des participants à la formation sur la meilleure façon de gérer le transport de marchandises à travers les frontières et de minimiser le temps et les coûts associés.	Tous les segments de MPME actives dans le commerce transfrontalier	La planification logistique est le sujet le plus cité sur lequel ces commerçants souhaiteraient une formation.
La conformité réglementaire et le respect des normes. Cela implique une formation sur les lois pertinentes en matière d'importation et d'exportation, y compris les normes minimales et les certifications de normes pour les marchandises importées dans tous les pays du COMESA, d'autres normes comme l'analyse des risques et la maîtrise des points critiques (HACCP) sur la sécurité alimentaire, etc.	Tous les segments de MPME actives dans le commerce transfrontalier	La conformité réglementaire et le respect des normes ont été cités par plus de 25 % des interviewés comme sujets de formation

La nature multiforme du programme de renforcement des capacités décrit ci-dessus est importante pour maximiser la pertinence de la formation pour les MPME, et donc leur intérêt et leur volonté de participer. En effet, les commerçants transfrontaliers (propriétaires et directeurs) jouent souvent un rôle actif dans la gestion et les opérations de l'entreprise. Les programmes de formation doivent ainsi mériter que les commerçants transfrontaliers acceptent de se libérer de leurs obligations professionnelles.

iv. **Les avantages de l'utilisation des services financiers numériques pour effectuer des paiements dans le commerce transfrontalier doivent être au cœur du programme de formation pour que le changement de comportement financier se concrétise.** Les paiements en espèces dans les transactions commerciales aux frontières sont courants et découlent de la préférence et de l'insistance des parties à la transaction pour l'utilisation d'espèces. L'argent liquide en tant qu'instrument de paiement est très attrayant en raison de sa facilité et de sa rapidité de règlement et de son manque de traçabilité. Cependant, les paiements en espèces comportent également de nombreux risques et inconvénients qui sont résolus par les paiements numériques, en conjonction avec la rationalisation des opérations de change. En outre, les inconvénients perçus des paiements numériques lors des opérations de commerce transfrontalier, tels que le coût et les retards dans le règlement, incitent également à préférer les paiements en espèces. Le programme de formation doit permettre aux MPME actives dans le commerce transfrontalier de comprendre les risques liés à l'utilisation d'espèces pour les paiements et de se familiariser avec des produits de paiements numériques spécifiques dont les avantages l'emportent sur ceux des paiements en espèces.

Mode de formation

- **i. Les séances de formation devraient comprendre une formation en présentiel.** C'est le mode et le canal de formation préféré de la plupart des segments de commerçants transfrontaliers, ce qui implique une coordination et une planification importantes. Pour les sessions de formation en personne, la formation ne doit pas s'étendre sur trop de jours, car cela augmente le risque d'attrition des participants à la formation. Les séances de formation en personne doivent donc se concentrer sur des sujets essentiels afin de réduire le temps nécessaire à la formation.
- **ii. Le suivi des sessions individuelles ou de groupe peut se faire par voie numérique.** Les sessions de formation en groupe ou en personne sont l'occasion de recueillir les coordonnées des participants à la formation pour un suivi numérique. Les participants pourraient être regroupés par localité et rassemblés sur des plateformes de médias sociaux (par exemple, WhatsApp). L'efficacité de ce canal pour les suivis est sous-tendue par le fait que la majorité des commerçants transfrontaliers possèdent un smartphone et ont donc accès aux applications de messagerie, ainsi que par le fait que les appels vidéo en petit groupe ou en individuel sur les applications de messagerie étaient les canaux numériques préférés pour la formation.
- **iii. Le contenu de la formation écrite et les vidéos pré-enregistrées partagées sur les médias sociaux peuvent également être utilisés pour renforcer la formation reçue lors des sessions de formation, ainsi que pour étendre la portée de la formation aux commerçants.** Ce canal n'est peut-être pas le plus adapté à la formation initiale étant donné que seuls 25 à 30 % des personnes interviewées ouvertes à la formation numérique préfèrent ce mode. Cependant, il peut être utilisé pour diffuser du matériel supplémentaire sur le contenu de la formation en personne afin de renforcer la formation initiale reçue par les commerçants transfrontaliers participants, et pour les informer des évolutions des services financiers numériques et des réglementations commerciales.

Partenaires potentiels de mise en œuvre

- **i. Les réseaux des responsables des bureaux d'information commerciale du COMESA peuvent être utilisés pour mobiliser les commerces transfrontaliers afin qu'ils participent aux sessions de formation.** Le COMESA dispose déjà d'un réseau de responsables de bureaux d'information commerciale situés à divers postes frontaliers dans la région du COMESA. En partenariat avec le secrétariat du COMESA, le CBC peut faire appel à ces responsables de l'information commerciale pour informer les MPME des programmes de renforcement des capacités et les inviter à y participer.
- **ii. Les associations professionnelles de commerçants transfrontaliers et les organisations d'agriculteurs peuvent également être utilisées pour mobiliser les commerçants afin qu'ils participent aux sessions de formation.** Les partenariats avec ces associations et les organisations d'agriculteurs sont susceptibles d'être mutuellement bénéfiques pour les deux parties en raison de l'alignement entre le programme de formation et le mandat des associations de commerçants transfrontaliers des organisations d'agriculteurs envers leurs membres. 70 % des personnes échantillonnées qui étaient membres d'associations ont déclaré que l'un des avantages qu'ils retirent de leur adhésion à ces associations est la formation aux procédures correctes de transport de marchandises à travers la frontière. Par conséquent, il ressort explicitement de l'enquête et des entretiens avec les parties prenantes que le renforcement des capacités est un mandat des associations de commerçants transfrontaliers et des organisations d'agriculteurs. Cependant, ces associations ne suffiront pas à elles seules à atteindre une majorité de commerçants transfrontaliers puisque moins de 30% sont membres d'associations professionnelles.

- **iii. Le CBC peut tirer parti des programmes de formation actuels ou récents des ONG et de leurs bases de données de commerçants transfrontaliers.** Plusieurs ONG ont récemment mené des initiatives de renforcement des capacités destinées aux commerçants transfrontaliers. Par exemple, TradeMark East Africa, Bureau du Rwanda, qui a mené des programmes de formation parmi les femmes actives dans le commerce transfrontalières et GIZ Malawi, qui a mené un programme de renforcement des capacités avec les membres des organisations d'agriculteurs dans les zones rurales du Malawi. Les partenariats avec les ONG qui ont une expérience en matière de renforcement des capacités de ces commerçants pourraient accélérer le déploiement des initiatives de renforcement des capacités du CBC, car la plupart des travaux préparatoires auront été effectués. De plus, en tant que membre d'un organisme régional ayant pour mandat de promouvoir l'intégration économique et le commerce, le CBC bénéficiera probablement de postures de partenariat ouvertes de la part des ONG concernées. TradeMark East Africa Rwanda a déjà montré son intérêt et sa volonté de s'associer au CBC pour une initiative de renforcement des capacités.
- **iv. Le CBC peut s'associer aux PSF pour développer des éléments du programme de formation qui couvrent l'éducation et/ou l'éducation financière et les paiements numériques pour les transactions transfrontalières, ainsi que pour animer des sessions sur ces sujets.** Un tel partenariat pourrait être bénéfique aux PSF en leur offrant la possibilité d'accroître leur pénétration sur le marché parmi les commerçants transfrontaliers et d'assurer la visibilité de leur marque par le biais d'activités de responsabilité sociale et environnementale.

ANNEXE

Parties prenantes aux EIC

Parties prenantes	Catégories	Personnes interrogées
I&M Bank Rwanda	Prestataires de services financiers (PSF)	Christian Abijuru – Responsable des services bancaires aux entreprises
Bank of Kigali	Prestataires de services financiers (PSF)	Darius Mukunzi – Responsable de PME
TradeMark East Africa	Organisme de développement	Patience Mutesi – Responsable national
Association des commerçants transfrontaliers du Malawi	Association professionnelle	Steve Yohane – Président
Imbaraga	Association professionnelle	Joseph Gafaranga – Président
Fondation pour le secteur privé de l'Ouganda	Association professionnelle	Ronny Mulongo – Directeur, développement du secteur privé
Association des commerçants transfrontaliers de la Zambie	Association professionnelle	Tonny Nguni – Chargé de projet
Centre pour l'investissement et le commerce du Malawi	Association professionnelle	Maurice Nyemba – Économiste commercial
Rural Market Development Trust (RUMARK) Malawi	Association professionnelle	Racheal Banda – Chargée S&E
Trade and Development Bank	Organisme de développement	Mwaya Siwale – Responsable de financement commercial
COMESA	Secrétariat régional	Washington Ndenda – Bureau d'information commerciale

AfricaNenda

13th Floor, Delta Corner Tower 2
Chiromo Road, Westlands
PO Box 13796-00800
Nairobi, Kenya



 www.africanenda.org

 info@africanenda.org

