



AMÉLIORER LE POTENTIEL DE GAINS DE LA ZLECA POUR LES FEMMES PAR L'INTERMÉDIAIRE DE LEURS ASSOCIATIONS

Dorothy Tuma

Introduction

La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) devrait générer un PIB combiné de 25000 milliards de dollars US et un marché de plus d'un milliard de personnes ; la plus grande zone commerciale du monde. Plus précisément, les principaux objectifs de la ZLECA sont les suivants :

- (1) créer un marché continental unique pour les biens et services, avec la libre circulation des hommes et femmes d'affaires et des investissements
- (2) développer le commerce intra-africain entre les communautés économiques régionales (CER) et le continent en général et
- (3) renforcer la compétitivité et soutenir la transformation économique.

Cependant, étant donné que le commerce intra-africain actuel ne représente que 10 % du total des échanges continentaux, il reste beaucoup à faire pour augmenter le niveau du commerce intra-africain afin de l'égaliser au niveau des échanges régionaux pratiqués dans d'autres blocs économiques, par exemple 70 % en Europe, 54 % en Amérique du Nord et 51 % en Asie¹.

La ZLECA devrait accroître la compétitivité des entreprises, l'industrialisation et la production à grande échelle, créer des emplois et augmenter la taille de la classe moyenne africaine. Bien que la ZLECA soit conçue pour profiter à l'ensemble des citoyens africains, il n'y a que deux mentions du terme « égalité des sexes » dans l'accord et le mot « femmes » n'est mentionné qu'une seule fois.

Étant donné que la majorité des femmes qui exercent des activités entrepreneuriales et commerciales en Afrique sont engagées dans des activités à faible investissement ou à faible rendement relevant principalement du secteur informel, l'absence de mention et de description particulières de la manière dont ces entreprises seront incluses et prises en compte dans le cadre de la ZLECA est un sujet de préoccupation. Les preuves démontrent que les régimes commerciaux et les efforts de facilitation des échanges favorisent généralement les grands fabricants / acteurs, à l'exclusion des plus petits et certainement du secteur informel.

Malgré les oublis ci-dessus, cette situation offre aux défenseurs de l'inclusion et de l'équité entre les sexes une occasion d'agir et de veiller à ce que les secteurs dominés par les femmes ne soient pas affectés négativement ou exclus des prévisions optimistes de rendements économiques élevés dans la zone de libre-échange.

¹ Opportunités pour les femmes chefs d'entreprise dans le contexte de la zone de libre-échange continentale africaine. ONU Femmes Afrique australe et orientale. Juin 2018

Une autre opportunité évidente consiste à exploiter le pouvoir latent détenu par les associations de femmes d'affaires membres. Les associations comptent un grand nombre de personnes et de vastes réseaux de base. Par exemple, lors de l'atelier SheTrades AfCFTA de novembre 2019 à Addis-Abeba, en Éthiopie, 44 associations professionnelles de femmes africaines représentaient le point de vue de plus de 1 000 000 de femmes entrepreneurs. Cependant, malgré leur représentation en grand nombre, les associations manquent de ressources, de savoir-faire technique, d'informations et de plates-formes qui leur permettraient de faire entendre leur opinion. Tous ces problèmes peuvent être résolus avec un soutien ciblé aux associations de femmes membres.

Ce document recense les possibilités de renforcer et de préciser l'inclusion de l'égalité des sexes dans l'accord de la ZLECA, grâce au plaidoyer des associations de femmes membres. Il aborde également les problèmes qui empêchent actuellement les associations de femmes membres de participer efficacement à la formulation des politiques commerciales et aux négociations commerciales.

La section finale du document contient des recommandations sur les actions spécifiques qui devraient être prises par les partisans des associations de femmes pour créer des infrastructures de plaidoyer nationales, régionales et continentales durables dirigées par des femmes à travers le continent. L'une des principales recommandations est la mise à disposition de ressources qui motiveront les associations de femmes basées en Afrique à s'unir et à travailler en collaboration vers un objectif commun.

Opportunités et défis

Opportunités

Les consultations nationales en cours offrent la possibilité de créer un contenu national prenant en charge les divers protocoles : L'Accord de la ZLECA comprend six protocoles qui seront mis en œuvre en deux phases différentes.

Phase 1	Phase 2
Protocole sur le commerce des marchandises, Protocole sur le commerce des services et Protocole sur les règles et procédures pour le règlement des différends.	Protocole sur la politique de la concurrence et Protocole sur les droits de propriété intellectuelle et Protocole sur l'investissement.

Chacun des protocoles de la première phase (actuellement en cours de mise en œuvre) comprend des annexes à l'appui. Alors que certains pays ont finalisé leurs soumissions de contenu national pour les annexes à l'appui, certains ne l'ont pas fait. Les pays qui n'ont pas encore soumis leurs positions offrent une opportunité pour que la voix des femmes d'affaires soit incluse, en particulier pour influencer les positions nationales sur les secteurs dominés par les femmes, par ex. dans l'identification nationale des produits sensibles et des listes d'exclusion.

Le [plan d'action de l'initiative de stimulation du commerce intra-africain \(BIAT\)](#) a identifié le renforcement de la participation des femmes dans le plaidoyer comme une priorité: L'AfCFTA offre une opportunité de redynamiser les activités de l'UA qui avaient été précédemment identifiées et reconnues comme des domaines d'intervention importants pour le renforcement du commerce intra-africain. Adopté en 2011, le plan d'action pour stimuler le commerce intra-africain (BIAT) a été conçu pour accélérer plusieurs programmes et activités en cours de l'Union africaine visant à stimuler le commerce intra-africain. Cependant, il n'y a pas eu beaucoup de progrès dans la mise en œuvre du plan d'action BIAT. Les grappes incluses dans le plan étaient les suivantes: politique commerciale, facilitation des échanges, capacité de production, infrastructures liées au commerce, financement du commerce, informations commerciales et intégration des marchés de facteurs.

Bien que les sept clusters soient importants, la politique commerciale, la facilitation du commerce et le financement du commerce revêtent une importance particulière pour les femmes car ils abordent les principaux défis commerciaux des femmes, notamment, mais sans s'y limiter: le renforcement du rôle du secteur privé informel et des femmes dans la formulation des politiques commerciales, réduire le temps nécessaire pour que

les marchandises passent de A à B et créer un environnement propice pour que les entreprises de services financiers fournissent respectivement des crédits à l'exportation et des garanties.

Les associations féminines renforcées pourront: (a) tenir leurs gouvernements responsables des engagements ci-dessus et (b) influencer l'allocation des ressources aux différents programmes BIAT qui auront tous une influence positive sur le commerce intra-africain et accélérer ainsi la mise en œuvre de la ZLECAf.

Absence de mécanismes et de mesures de responsabilisation : Bien que l'Accord de la ZLECA reconnaisse l'importance de l'égalité des sexes et prévoie la promotion et la réalisation d'un commerce durable et inclusif, l'égalité des sexes n'est pas un objectif général. En outre, dans l'article 27, à la page 52 des 77 pages du document, l'accord parle d'améliorer la capacité d'exportation des MPME, des femmes et des jeunes. Toutefois, l'accord ne mentionne pas comment ces objectifs seront atteints, **comment** les États participants seront tenus pour responsables de leur respect ou quelles peines seront déclenchées en cas de non-respect.

À mesure que les différents protocoles contenus dans l'accord sont négociés et déployés, il est possible d'incorporer des activités d'opérationnalisation spécifiques, des mécanismes et des mesures de responsabilisation, ainsi que des répercussions en cas de non-respect, tant au niveau national que régional, garantissant ainsi que les secteurs de chaque économie dominée par les femmes ne soient pas en reste.

Le plaidoyer mené par des associations d'entreprises féminines sera essentiel pour que ces ajustements deviennent une réalité. En outre, des associations professionnelles de femmes représentées par des membres et ayant une voix forte et l'expertise technique requise pourraient être un moyen par lequel les gouvernements nationaux sont tenus responsables de leurs engagements en matière d'ALECA à l'inclusion.

Les récents accords de libre-échange canadiens constituent un point de référence solide pour l'inclusion d'engagements spécifiques et de mesures de responsabilisation dans un traité. Les accords désignent des comités spécifiques et décrivent des responsabilités spécifiques pour garantir que le Canada et ses partenaires commerciaux de l'ALE soient tenus responsables de l'équité et de l'inclusion des sexes.²

Accords de libre-échange canadiens - Genre et commerce

En juin 2017, le Canada a signé son premier chapitre sur le commerce et l'égalité entre les sexes dans le cadre de l'ALE modernisé entre le Canada et le Chili. Par la suite, le Canada a inclus un chapitre consacré au commerce et à la problématique hommes-femmes dans son ALE modernisé entre le Canada et Israël et inclura les chapitres consacrés au commerce et à l'égalité des sexes en tant que priorité dans tous les accords de libre-échange futurs. Les chapitres réaffirment l'importance d'intégrer une perspective sexospécifique dans les questions économiques et commerciales, réaffirment l'engagement du Canada à l'égard des accords internationaux sur l'égalité des sexes et les droits des femmes, offrent aux parties à l'accord un cadre pour

entreprendre des activités de coopération sur des questions liées au genre et au commerce et établir un comité spécialisé dans le commerce et le genre et d'autres dispositions institutionnelles. Entre autres responsabilités, le comité remplit des fonctions liées à la responsabilité, à la transparence, au conseil, à la coordination et à la facilitation.

Les plates-formes régionales existantes offrent une présence régionale reconnue : Il existe déjà un certain nombre de plates-formes commerciales régionales composées de femmes, dont certaines sont directement liées aux communautés économiques régionales. Celles-ci fournissent des points d'entrée faciles pour unifier les associations nationales de femmes membres dans différentes régions de l'Afrique, autour des questions pertinentes dans les différentes régions. Voici quelques exemples.

² Le commerce et le genre dans les accords de libre-échange : L'approche canadienne (https://www.international.gc.ca/trade-commerce/gender_equality)

La Fédération des associations nationales de femmes d'affaires en Afrique orientale et australe (FEMCOM)

Créée en 1993 avec l'approbation des chefs d'État du COMESA, la FEMCOM est une institution du COMESA. 19 pays du COMESA sont représentés au conseil d'administration de la FEMCOM par la présidente d'une association nationale de femmes chefs de file. La FEMCOM sert de forum pour l'échange d'idées et d'expériences entre les femmes entrepreneurs; un instrument à travers lequel les programmes COMESA Femmes en développement sont mis en œuvre et un forum de réseautage. La FEMCOM soutient le COMESA dans sa mise en œuvre du projet 50 millions de femmes africaines, financé par la Banque africaine de développement (BAD).

La plate-forme des femmes est-africaines en affaires (EAWiBP)

Créée en 2012, EAWiBP tire son mandat du Traité pour l'établissement de la Communauté d'Afrique de l'Est. Le Conseil d'EAWiBP est composé de représentants du Burundi, du Kenya, du Rwanda, de la Tanzanie et de l'Ouganda. Les membres de la plateforme sont constitués d'organes faïtiers nationaux, d'associations et de réseaux de femmes d'affaires formelles et informelles; les associations professionnelles de femmes et les organisations de la société civile qui s'emploient à promouvoir les femmes d'affaires et la promotion socioéconomique des femmes. EAWiBP cherche à accroître: la participation des femmes au processus d'intégration de la CAE; la participation des femmes au commerce intra-régional et la progression des entreprises appartenant à des femmes dans la CAE du statut informel au statut formel. EAWiBP représente plus de 20 000 femmes d'affaires des six États partenaires d'Afrique de l'Est. Récemment, EAWiBP a participé à l'élaboration de la politique de genre de la CAE. EAWiBP soutient également l'EAC dans la mise en œuvre du projet financé par la BAD, 50 millions de femmes africaines parlent.

L'Africa Women's Entrepreneurship Program (AWEP) Afrique de l'Ouest

L'AWEP Afrique de l'Ouest est une organisation faïtière pour tous les chapitres nationaux de l'AWEP en Afrique de l'Ouest. Il s'agit d'une initiative de sensibilisation, d'éducation et d'engagement qui cible les femmes entrepreneurs africaines pour: promouvoir la croissance des entreprises et accroître le commerce à la fois régional et vers les marchés des États-Unis par le biais de l'African Growth Opportunity Act (AGOA), créer de meilleurs environnements commerciaux et permettre aux femmes entrepreneurs africaines de devenir voix du changement dans leurs communautés.

Les fournisseurs de services multirégionaux existants offrent des points de collaboration potentiels:

Des initiatives en cours pour les femmes d'affaires telles que 50 millions de femmes africaines parlent et SheTrades fournissent une large gamme de services aux femmes d'affaires situées dans de nombreuses régions d'Afrique. Si elles sont associées en tant que partenaires, ces plate-formes pourraient fournir un moyen par lequel les associations de femmes basées en Afrique pourraient partager des informations, communiquer et accroître la visibilité de leur programme de plaidoyer pour la ZLECA.

50 millions de femmes africaines parlent

Mis en œuvre au COMESA, à la CEDEAO et à la CAE, le projet 50 millions de femmes africaines parlées financé par la BAD fournira une plateforme de réseautage dynamique pour les femmes entrepreneurs à des fins d'apprentissage entre pairs, de mentorat et de partage d'informations et de connaissances au sein des communautés. La plateforme fournira également des informations sur l'accès au financement du commerce et aux opportunités de marché entre les zones urbaines et rurales, au-delà des frontières et entre les pays.

SheTrades

L'initiative SheTrades du Centre du commerce international offre aux femmes entrepreneurs du monde entier un réseau et une plate-forme uniques pour se connecter aux marchés et entre eux. Les femmes entrepreneurs peuvent partager des informations sur leurs entreprises, accroître leur visibilité, étendre leurs réseaux, se connecter et s'internationaliser. SheTrades a des projets dans 25 pays et prévoit de connecter 3,000,000 de femmes entrepreneurs aux marchés d'ici 2021.

Les associations professionnelles nationales de femmes, constituées de membres, constituent un excellent véhicule d'inclusion grâce auquel les femmes d'affaires peuvent mener des activités de plaidoyer et influencer les négociations commerciales et la formulation de politiques pour les raisons clés suivantes:

1. Les associations basées sur les membres comptent un grand nombre de femmes d'affaires dont la voix (a) doit être entendue et (b) sera suffisamment forte pour exiger l'attention et une réponse, une fois efficacement coordonnée.
2. Les associations basées sur les membres ont les réseaux de base étendus que d'autres organisations ou instituts pourraient avoir du mal à atteindre. En plus de fournir des preuves des initiatives de plaidoyer et des décisions politiques, les membres fournissent la crédibilité et la position requises pour conduire le changement.

En outre, la plupart des associations professionnelles de femmes (WMBA) considèrent le «plaidoyer» comme l'une de leurs principales activités. Devenir la voix des femmes au sein de la ZLECA mettra les associations d'entreprises basées sur des membres féminins dans une position de négociation solide avec leurs gouvernements nationaux, non seulement pour la ZLECAf mais aussi pour d'autres questions liées aux entreprises. Il augmentera également leur réputation nationale et attirera de nouveaux membres de l'association.

Défis

Une étude réalisée en 2011 par le Centre du commerce international (ITC) ³ sur le degré de participation effective des associations d'entreprises membres en Afrique à la politique commerciale et aux négociations a permis de recenser plusieurs obstacles. Les défis concernent : les ressources financières, le personnel techniquement qualifié, la formation au plaidoyer et aux négociations commerciales ainsi que l'accès à l'information. Ces défis sont toujours d'actualité et affectent encore plus les associations professionnelles de femmes membres.

Ressources financières limitées : Les associations de membres dépendent largement des cotisations des membres et du financement des donateurs. Cependant, les membres paient leurs cotisations en retard ou pas du tout. De plus, le financement des donateurs n'est ni garanti ni durable. Par conséquent, les associations de membres disposent de fonds limités pour poursuivre leurs priorités, telles que la couverture des frais généraux et le maintien du fonctionnement de l'association. Les activités liées aux négociations et à la conception de politiques commerciales, par exemple la collecte de données, la coordination de plates-formes de consultation et la création d'alliances de plaidoyer, ne figurent tout simplement pas sur la liste des priorités.

³ Profils d'associations professionnelles - Région de l'Afrique de l'Est, Plaidoyer pour la politique commerciale

Manque de compétences techniques : Les ressources financières limitées façonnent le profil du personnel de l'association composé de membres. Les associations ne peuvent pas se permettre d'engager des personnes possédant des compétences en matière de plaidoyer ou les compétences spécialisées nécessaires pour participer efficacement aux négociations et à la formulation des politiques commerciales. En outre, la majorité des associations d'entreprises constituées de membres n'ont pas la capacité d'obtenir, de simplifier et d'analyser les informations disponibles sur les accords commerciaux, les régimes commerciaux et leurs conséquences pour une population nommée. Il y a également une absence de données ventilées par sexe pour quantifier la différence de nombres entre les hommes et les femmes participants aux affaires. En raison des propriétaires ci-dessus. Par conséquent, même lorsqu'elles sont invitées à participer à la formulation de politiques commerciales ou à des activités de négociation, les associations professionnelles de femmes basées sur les membres sont très susceptibles de ne pas tirer le meilleur parti de l'invitation, malgré le fait que leurs bases d'adhésion sont composées des femmes mêmes dont les voix doivent être entendues. Les associations professionnelles de femmes basées sur des membres Les WBA n'ont pratiquement pas appris à tirer parti de leur base de membres pour obtenir des preuves à l'appui du plaidoyer.

Paysage fragmenté des associations nationales et régionales: certains pays comptent un nombre plus élevé d'associations professionnelles spécialisées basées sur les membres que d'autres. Cela conduit à une concurrence malsaine car les différentes associations cherchent à augmenter leur base de membres en attirant de nouveaux membres qui appartiennent déjà à d'autres associations. Les associations se tournent également généralement vers la même base de donateurs pour le financement. Ce clivage se produit aux niveaux national et régional et se manifeste à plusieurs niveaux: (1) parmi les WMBA au sein d'un pays (2) les associations professionnelles nationales de femmes contre les associations sectorielles nationales féminines (3) les associations professionnelles nationales de femmes contre les associations régionales de femmes (4) les associations nationales et régionales de membres qui représentent principalement les intérêts des grandes entreprises (généralement détenues par des hommes) par rapport aux associations de femmes membres.

Par conséquent, les différentes associations se considèrent souvent comme des concurrents et non comme des alliés. Il s'agit d'une situation compliquée qui rend difficile (mais pas impossible) pour les associations concurrentes de mettre en commun les ressources et de collaborer pour poursuivre une cause commune, par exemple plaidoyer, négociations commerciales ou formulation de politiques commerciales.

Voie à suivre

Les WBA sont particulièrement bien placées pour jouer un rôle important en faisant entendre la voix de leurs membres dans les négociations, l'élaboration et la mise en œuvre de la ZLECA aux niveaux national, régional et continental.

Il est donc impératif qu'une infrastructure de plaidoyer WBA durable soit développée aux niveaux national, régional et continental. Heureusement, comme déjà mentionné, des réseaux et des structures existent déjà à ces niveaux. Les défis indiqués ci-dessus consistent à encourager la collaboration dans le paysage fragmenté de la WBA, à doter les WBA des compétences techniques requises pour un plaidoyer efficace, la formulation de la politique commerciale et le suivi et l'évaluation de la ZLECA, ainsi qu'à mobiliser des ressources financières. Ces obstacles sont cependant surmontables.

Relever les défis et équiper ces associations pour mener un plaidoyer durable sera une source de valeur pour l'adhésion à l'association, incitera les membres actuels à payer leurs frais d'abonnement et à attirer de nouveaux membres en même temps. Elle accélérera également la mise en œuvre d'une ZLECA inclusive en matière de genre, façonnée par la voix des femmes.

Recommandations

Opportunité / Défi	Recommandation	Implications
Les consultations nationales en cours permettent d'inclure	Inclure un représentant WBA dans toutes les réunions consultatives nationales.	Femmes représentées dans les consultations nationales.
La participation des femmes à la formulation de la politique commerciale est déjà reconnue comme une priorité de l'Union africaine (BIAT)	Les WBA soumettent de manière proactive des preuves aux négociateurs commerciaux nationaux et aux décideurs politiques soutenant les positions de la WMBA sur les domaines identifiés de l'accord et les documents à l'appui.	La participation des femmes à la formulation des politiques commerciales et au plaidoyer a augmenté.
Absence de mécanismes et de mesures de responsabilisation	Les WMBA nationales et régionales plaident pour le développement et l'ajout de mécanismes de responsabilité et de mesures pour l'égalité des sexes et l'inclusion dans l'accord de la ZLECA.	Des mesures de responsabilisation, des mécanismes et des sanctions pour l'égalité des sexes et l'inclusion ont été introduits dans l'accord de la ZLECA.
	Équipez les WBA pour participer efficacement au suivi et à l'évaluation des indicateurs du commerce inclusif.	Les WBA renforcent leur capacité à rendre compte des effets positifs et négatifs de la ZLECA sur leurs membres.
Les plateformes régionales existantes assurent une présence régionale reconnue	Renforcez et soutenir financièrement les mécanismes nationaux, régionaux et continentaux à travers lesquels les WMBA peuvent partager des informations et les meilleures pratiques entre elles, tenir des dialogues publics / privés et accroître la visibilité de leurs problèmes de plaidoyer.	Les plateformes régionales existantes sont équipées et mises à profit pour un plaidoyer efficace.
Les fournisseurs de services multirégionaux existants offrent des points de collaboration potentiels	Créez des partenariats avec les fournisseurs de services multirégionaux existants pour faciliter la mise en œuvre cohérente et en douceur des initiatives de plaidoyer WBA nationales, régionales et continentales.	Utilisation efficace des ressources rares. Initiatives de plaidoyer nationales, régionales et continentales cohérentes et mises en œuvre sans heurts.
Les WBA fournissent un excellent véhicule d'inclusion	Équipez les WBA pour utiliser leur grand nombre afin de mener efficacement des recherches fondées sur des preuves et de conduire des programmes de plaidoyer.	Les WBA sont renforcées institutionnellement tout en s'acquittant de leur mandat de plaidoyer.
Ressources financières WBA limitées	Veiller à ce qu'un financement suffisant soit disponible pour permettre aux associations de femmes membres nationales, régionales et continentales d'entreprendre efficacement des activités de formulation / de faire prendre en compte leur opinion dans des politiques commerciales et de plaidoyer.	Des fonds sont disponibles pour financer des activités de formulation / de participation au plaidoyer en matière de politique commerciale des associations de femmes.
Les WBA manquent de compétences techniques	Équipez les WBA nationales, régionales et continentales pour concevoir et mettre en œuvre des campagnes de plaidoyer commerciales nationales, régionales et continentales efficaces et pour influencer la formulation de la politique commerciale.	Les WBA nationales, régionales et continentales sont équipées pour concevoir et mettre en œuvre des campagnes de plaidoyer commerciales

Opportunité / Défi	Recommandation	Implications
		efficaces et pour influencer la formulation des politiques commerciales
Paysage d'associations nationales fragmenté	Fournissez des ressources pour motiver les WBA à tous les niveaux à tirer parti des plates-formes et des réseaux existants pour créer un véhicule de plaidoyer continental de la ZLECA unifié et collaboratif.	Les WBA s'unissent pour atteindre leurs objectifs de plaidoyer nationaux, régionaux et continentaux de la ZLECAA.
Plates-formes régionales existantes	Créer et soutenir financièrement des mécanismes nationaux, régionaux et continentaux grâce auxquels les associations de femmes membres d'entreprises peuvent partager les meilleures pratiques entre elles et organiser des dialogues public / privé.	Les plates-formes régionales existantes sont équipées et soutenues pour un plaidoyer efficace.