



international  
**alert**

# Cartographie des petites et moyennes entreprises dans la région des Grands Lacs

Rapport de recherche



Fondé par :

 Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

 Sweden  
Sverige

Swiss Agency for Development  
and Cooperation SDC

## **À propos d'International Alert**

International Alert œuvre au plus près des personnes directement touchées par le conflit afin de bâtir une paix durable.

Centrée sur la résolution des causes profondes des conflits au-delà des clivages, notre action rassemble tous les acteurs, de la base aux échelons décisionnels supérieurs, autour de la construction d'une paix pérenne.

**[www.international-alert.org](http://www.international-alert.org)**

© International Alert 2021

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire, d'archiver ou de transmettre cette publication, même partiellement, sur un support quelconque, par un moyen électronique ou mécanique, par photocopie, enregistrement ou autre, sans en citer la source.

Maquette : D.R. ink

Couverture : Une marchande de volailles expérimentée vend un de ses poulets au marché de Nyawera, Bukavu, RDC.

© Carol Allen-Storey pour International Alert en 2013. RDC.



international  
**alert**

# **Cartographie des petites et moyennes entreprises dans la région des Grands Lacs**

Présenté par KAGABO Nkubito, Consultant

**Décembre 2020**

# Remerciements

Nous tenons à remercier avant toute chose l'équipe d'International Alert de l'appui technique, logistique et financier qu'elle nous a accordé pour le bon déroulement de ce travail. Nos sincères remerciements vont en particulier à M. Narcisse Zihindula, Chef de projet MSL, à Mme Olive Zimulinda, Chargée de programme, et à tout le personnel technique à Kigali, Goma et Bukavu.

Nous souhaitons également exprimer notre profonde appréciation aux consultants et enquêteurs pour leur appui technique à ce travail : M. Hubert Kagabo, Coordonateur technique et M. Arthur Bisimwa Mubwebwe, Superviseur des enquêteurs et toute son équipe d'enquêteurs de Bukavu et de Goma pour leur travail hautement professionnel et dévoué.

À vous tous, nous dédions ce travail !

# Table des matières

<b>Liste des abréviations</b>	<b>5</b>
<b>Résumé sommaire</b>	<b>6</b>
<b>1. Introduction</b>	<b>9</b>
1.1 Généralités sur les PME en RDC et au Rwanda	9
1.1.1 Les petites et moyennes entreprises en République démocratique du Congo	9
1.1.2 Les petites et moyennes entreprises au Rwanda	9
1.1.3 Les concepts de filière et de chaîne de valeur	11
1.1.4 Le commerce transfrontalier entre la RDC et le Rwanda	11
1.1.5 Le commerce pour la paix et la cohésion sociale	13
1.2 Contexte et approches du projet MSL	14
1.3 Objectifs de la cartographie	15
1.3.1 Objectif général	15
1.3.2 Objectifs spécifiques de la cartographie des PME	15
1.4 Importance de l'étude	15
1.5 Activités de la cartographie	16
<b>2. Méthodologie</b>	<b>18</b>
2.1 Préparation de l'étude	18
2.2 Périmètre de l'étude	18
2.3 Échantillonnage	18
2.4 Techniques de collecte de données	19
2.4.1 Collecte des données par questionnaire	19
2.4.2 Groupes de discussion	20
2.5 Cadre analytique	20
2.6 Gestion et assurance qualité des données	20
2.7 Limites de l'étude	20
2.8 Destinataires du rapport	21
<b>3. Résultats</b>	<b>22</b>
3.1 Cartographies par site et distribution/répartition démographique	22
3.2 Inclusivité dans la gestion des PME	23
3.3 Couverture et distribution générale des chaînes de valeur	27
3.4 Concentration des PME par quartier et par site	29

---

3.5 Besoins des entreprises	30
3.6 Aperçu général de la cohésion sociale dans la région des Grands Lacs	31
3.7 Aperçu général de PME dirigées par des femmes pouvant œuvrer pour la consolidation de la paix dans leurs communautés	34
3.7.1 PME dirigées par des femmes	34
3.7.2 Forces, faiblesses, opportunités et menaces des PME	39
3.8. Schémas de renforcement des entreprises	40
<b>4. Recommandations</b>	<b>41</b>
<b>5. Conclusion</b>	<b>43</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>45</b>
<b>Annexes</b>	<b>47</b>
<b>Notes</b>	<b>56</b>

# Liste des abréviations

<b>AVEC</b>	Association Villageoise d'Épargne et de Crédit
<b>B4P</b>	Business for Peace
<b>COMESA</b>	Common Market for Eastern and Southern Africa
<b>DGDA</b>	Direction Générale des Douanes et Accises
<b>DGI</b>	Direction Générale des Impôts
<b>FEC</b>	Fédération des Entreprises du Congo
<b>FGD</b>	Focus Group Discussion (groupe de discussion)
<b>KII</b>	Key Informant Interview (entretien avec un informateur)
<b>MSL</b>	Mupaka Shamba Letu
<b>OPEC</b>	Office de Promotion de Petites et Moyennes Entreprises Congolaises
<b>PME</b>	Petite et Moyenne Entreprise
<b>PMEA</b>	Petite et Moyenne Entreprise Artisanale
<b>PSF</b>	Private Sector Federation
<b>RECOS</b>	Régime Commercial Simplifié
<b>SPSS</b>	Statistical Package for Social Sciences
<b>SWOT</b>	Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (forces, faiblesses, opportunités et menaces)
<b>RDC</b>	République démocratique du Congo
<b>USD</b>	dollar des États-Unis

## Résumé sommaire

International Alert pilote le projet de consolidation de la paix par le commerce transfrontalier « Mupaka Shamba Letu : la frontière, notre gagne-pain ». Ce projet quadriennal (janvier 2019-décembre 2022) est conduit dans la région des Grands Lacs d'Afrique : en République démocratique du Congo (Nord et Sud-Kivu), au Rwanda et au Burundi, avec le concours financier des gouvernements suédois et suisse.

Le projet Mupaka Shamba Letu (MSL) vise à contribuer à une société plus inclusive, une meilleure coopération et une paix durable dans la région des Grands Lacs d'Afrique. Par le renforcement du rôle que les commerçantes des communautés frontalières peuvent jouer à travers le commerce, il ambitionne de faciliter une plus grande compréhension entre les communautés. C'est dans ce cadre qu'International Alert a mené, entre juillet et août 2020, une étude consistant à élaborer une cartographie des petites et moyennes entreprises (PME). Partant de l'idée que le monde des affaires peut devenir un secteur influent dans l'intérêt de la paix, de la sécurité et du développement, cet exercice se proposait d'établir l'état des lieux des PME transfrontalières dirigées par des femmes ; d'identifier les chaînes de valeur les plus importantes pour les commerçantes ; d'analyser les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces ; et d'identifier les possibilités de renforcement de la collaboration entre les PME et les petites commerçantes transfrontalières. L'objectif : rapprocher les acteurs économiques de la région, par le biais des réseaux, pour accroître la coopération et la cohésion sociale dans la région des Grands Lacs (RDC, Burundi et Rwanda).

Les termes de référence de ce travail concernent la cartographie des petites commerçantes transfrontalières et des PME en général dans les zones frontalières entre Bukavu et Rusizi, Goma et Rubavu.

Sur les 524 PME recensées aux quatre sites susmentionnés, 372 ont été sélectionnées pour un entretien, dont 50 % dirigées par des femmes. Ont été retenues les PME qui œuvraient déjà à la cohésion sociale. Avant d'entamer ce travail, il a fallu analyser leurs forces, leurs faiblesses, les opportunités et les menaces à leur mobilisation pour la paix dans la région des Grands Lacs.

C'est ce à quoi s'est attachée une équipe d'enquêteurs d'International Alert au moyen d'une série d'entretiens individuels avec les dirigeants des 372 PME. À ces entretiens se sont ajoutés des groupes de discussion composés de 8 à 10 personnes. Au total, 4 groupes de discussion ont été organisés : Goma (10 personnes), Bukavu (10 personnes), Rubavu (10 personnes) et Rusizi (8 personnes). Enfin, l'équipe a interrogé 21 cadres et experts des PME dans les deux pays. La collecte de données pour cet exercice de cartographie a duré deux semaines. Cependant, pour des raisons liées aux conséquences du COVID-19, l'identification des PME a pris plus de temps que prévu, particulièrement à Bukavu, Goma et Rusizi.

On observe, à partir de notre échantillon de 372 PME interrogées, que celles présentes à Bukavu sont plus concentrées dans le quartier Ndendere (77 %), suivi de Nkafu (7,6 %) et Nyamugo (6,7 %). Celles de Goma sont plus particulièrement nombreuses à Kahembe (37,4 %), Mikeno (17,8 %) et Majengo (9,3 %). À Rubavu, les plus fortes concentrations de PME sont observées dans les secteurs de Gisenyi (43 %), Rugerero (20,3 %) et Nyamyumba (16,5 %). Enfin, ce sont les secteurs de Bugarama (33,3 %), Mururu (29,6 %) et Gihundwe (16 %) qui regroupent le plus grand nombre de PME à Rusizi.

Les raisons principales de la forte concentration dans ces quartiers peuvent être résumées ainsi :

- Leur grande proximité des deux frontières
- La nette amélioration des infrastructures urbaines compte tenu de la densité de population
- La supériorité des infrastructures de transport par rapport aux autres secteurs.

Une liste de 60 PME dirigées par des femmes a été dressée (15 par traversée), lesquelles seront potentiellement partenaires du projet MSL de promotion du commerce pour la consolidation de la paix. Ces femmes influentes joueront un rôle important dans l'amélioration des conditions socio-économiques des petites commerçantes transfrontalières occupant encore le bas de l'échelle.

Outre la collecte de données permettant l'identification générale des PME, International Alert a prévu d'explorer d'autres variables auprès de ces petites et moyennes entreprises, à savoir : les chaînes de valeur dominantes, les besoins des PME à l'égard du commerce pour la paix, la cohésion sociale et la contribution à la paix, et les moyens de renforcer la collaboration des PME. Au regard de ces quatre aspects, la collecte des données a livré les résultats suivants :

- Les activités d'agrobusiness sont prédominantes (65,4 %) dans la ville de Goma, suivies du commerce d'objets en plastique et de produits divers. À Rubavu, l'agrobusiness est la chaîne de valeur dominante (86,1 %), suivie de l'habillement et des produits divers. À Rusizi, l'agrobusiness est également en tête (80,2 %), suivi des produits divers et de l'habillement. À Bukavu, en revanche, la chaîne de valeur dominante est celle des produits divers (57,1 %), suivie des matériaux de construction et des objets en plastique.
- 91,4 % des répondants veulent être davantage aidés à participer à des activités d'entraide, mais surtout à en créer (86,7 %) dans le cadre du développement économique de chacun, un aspect social d'une valeur incontestable.
- 89,9 % des répondants ont exprimé leur volonté d'œuvrer ensemble à une culture de paix dans la région des Grands Lacs ; 68 % d'entre eux ont révélé que les mécanismes pour parvenir à ce but sont en place. Toujours de l'avis des répondants, le commerce pour la paix est bel et bien possible dans la région des Grands Lacs si l'on considère cette tendance positive des PME en faveur de la résolution des conflits.
- Les types de conflits identifiés par les répondants sont, entre autres, l'escroquerie, la concurrence déséquilibrée sur le marché, les effets de la haine intercommunautaire et tribale, la brutalité dans le pays hôte et les commerçants en structures regroupées qui reprochent aux ambulants de dérouter les clients avant leur arrivée au marché (conflit surtout exprimé vis-à-vis du commerce ambulant/informel, interdit au Rwanda).
- Enfin, 91,4 % des répondants ont confirmé l'existence de moyens de renforcer la collaboration : i) la formation des chefs (ou gestionnaires) de PME pour le nivellement des connaissances et l'innovation (95,4 % y sont favorables) ; ii) la formation des chefs de PME pour l'expansion des marchés (93,7 % des répondants) ; iii) la collaboration avec les petites commerçantes transfrontalières pour les approvisionnements (94,9 %) ; iv) l'utilisation des réseaux d'influence (76,6 %) ; v) la mise en place d'une plateforme ou d'un réseau de collaboration (95,2 %) ; vi) la simplification des démarches administratives auprès des autorités locales (94,3 %), vii) l'élaboration et l'application de lois en faveur des PME (77,5 %) ; viii) l'établissement de liens avec les institutions financières (93,2 %) ; et ix) l'amélioration de l'accueil et du traitement des clients dans les PME (87,2 %).

Les principales recommandations en faveur de la consolidation de la paix pour le projet MSL sont les suivantes :

- Motiver la création d'activités « d'entraide sans frontières » auxquelles 86,7 % des PME se sont par ailleurs montrées favorables.
- Mobiliser toutes les parties prenantes et surtout les personnes influentes dans le secteur économique en faveur de la mise en application des lois relatives aux bonnes pratiques commerciales et des mesures d'atténuation des déséquilibres concurrentiels.
- Encourager les femmes influentes à encadrer celles qui occupent encore le bas de l'échelle, en vue d'une collaboration pacifique. En leur donnant la confiance en soi nécessaire et en établissant leur place dans le commerce transfrontalier, elles seraient rendues moins vulnérables.
- Organiser des concours ou compétitions axés sur l'innovation en matière d'atténuation des conflits en faveur du commerce pour la paix (voir l'analyse du tableau 14 sur les variables qui concourent à la consolidation de la paix dans la région des Grands Lacs). Les « championnes » des meilleurs projets pourront être récompensées pour leurs propositions d'innovations au service de la paix et de la cohésion sociale dans la région.
- Faciliter la mise en place d'une plateforme de concertation et de coordination des activités de plaidoyer sur certaines thématiques clés (tracasseries douanières et policières, etc.), au service du commerce pour la paix.

# 1. Introduction

## 1.1 Généralités sur les PME en RDC et au Rwanda

Les petites et moyennes entreprises sont définies différemment d'un pays à un autre. Les paragraphes ci-après décrivent le contexte de leur développement en RDC et au Rwanda respectivement.

### 1.1.1 Les petites et moyennes entreprises en République démocratique du Congo

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont été identifiées comme un secteur stratégique important dans les objectifs généraux du gouvernement de la RDC, avec notamment la création en 2014 d'un ministère chargé de leur développement. Elles constituent un secteur considéré comme un moteur du changement pour la croissance socio-économique inclusive, le développement régional, la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. Les autorités politiques de la RDC sont d'avis qu'un développement efficace des PME contribuerait à la promotion du genre et transformerait ainsi la RDC en un pays émergent et prospère<sup>1</sup>.

Ainsi, la Charte des PME en RDC<sup>2</sup> définit une PME comme « toute unité économique dont la propriété revient à une ou plusieurs personnes physiques ou morales et qui présente les caractéristiques suivantes :

- nombre d'emplois permanents de 1 (un) à 200 (deux cents) personnes par an ;
- chiffre d'affaires, hors taxes, compris entre 1 (un) et 400.000 USD (quatre cent mille) ;
- valeur des investissements nécessaires mis en place dans les activités de l'entreprise inférieure ou égale à 350.000 USD (trois cent cinquante mille).
- mode de gestion concentrée. »

D'après la Charte des PME, rentre dans cette catégorie la microentreprise (moins de 5 employés), la petite entreprise (6 à 50 employés) et la moyenne entreprise (51 à 200 employés). La microentreprise n'entre cependant pas dans le champ de cette étude.

Il existe néanmoins de grandes disparités entre les rôles des femmes et des hommes dans les PME : seulement 28 % des gestionnaires d'entreprises interrogés en RDC sont des femmes<sup>3</sup>.

### 1.1.2 Les petites et moyennes entreprises au Rwanda

En 2000, le Rwanda a adopté sa stratégie de développement « Vision 2020 » dans l'objectif de hisser le pays au statut de pays à revenu intermédiaire d'ici à la fin de 2020. Compte tenu de la place des PME dans le développement, leur promotion fait partie des priorités de cette « Vision 2020 », mais aussi de la « Vision 2050 » qui place un accent particulier sur le renforcement des PME dans le commerce frontalier avec les pays voisins du Rwanda<sup>4</sup>. L'appui aux PME est régi principalement par les dispositions de la « politique relative aux petites et moyennes entreprises » (*Small and Medium Enterprises (SMEs) Policy*) adoptée en 2010. Les PME occupent également une place importante dans les stratégies des principaux bailleurs de fonds intervenant dans le pays<sup>5</sup>.



© Carol Allen-Storey/DRC/International Alert

Trois femmes vont s'approvisionner en marchandises pour leur traversée quotidienne.

Les PME y sont définies en termes de capital net investi, de chiffre d'affaires annuel et de nombre d'employés. Les microentreprises sont classées comme ayant un capital net investi de moins de 500.000 RWF (cinq cent mille), un chiffre d'affaires de moins de 300.00 RWF (trois cent mille) et un effectif de 1 à 3 (un à trois) employés. Les petites entreprises ont quant à elles un capital de 500.000 à 15.000.000 RWF (cinq cent mille à quinze millions), un chiffre d'affaires de 300.000 à 12.000.000 RWF (trois cent mille à douze millions) et un effectif de 4 à 30 (quatre à trente) employés. Enfin, les moyennes entreprises ont un capital net investi situé dans une fourchette de 15.000.000 à 75.000.000 RWF (quinze à soixante-quinze millions), un chiffre d'affaires de 12.000.000 à 50.000.000 RWF (douze à cinquante millions) et un effectif de 31 à 100 (trente et un à cent) employés.

Actuellement, plus de 123.000 (cent vingt-trois mille) PME sont actives dans le secteur privé ; elles constituent 95 % de toutes les entreprises et sont à l'origine de 60 à 70 % des emplois du secteur, qui occupent 62 % d'hommes et 38 % de femmes. Or, 88 % de ces PME sont informelles et contribuent à hauteur de 55 % du produit intérieur brut<sup>6</sup>. La population active du Rwanda est employée à 90,8 % dans le secteur privé.

Des blocages dans le secteur du transport et de l'énergie, ainsi que le manque de compétences de base, par exemple en planification et en gestion d'entreprise au sein des PME, sont les principaux obstacles au développement du secteur privé. Plusieurs politiques et stratégies complémentaires ont été formulées pour renforcer ce développement, notamment la politique commerciale, la politique industrielle et la politique en faveur de PME<sup>7</sup>.

Par ailleurs, les PME dirigées par des femmes, même si elles sont reconnues comme pourvoyeuses d'emplois, font face à des contraintes bien particulières, notamment le manque d'accès au crédit et de capacités managériales<sup>8</sup>.

### 1.1.3 Les concepts de filière et de chaîne de valeur

Le concept de « filière » a été développé par des institutions de recherche françaises<sup>9</sup> autour de l'étude des relations de l'agriculture avec les secteurs amont et aval. Il est issu d'une approche technico-économique de la production et renvoie aux opérations techniques le long d'une chaîne de production<sup>10</sup>.

Le concept de « chaîne de valeur », introduit dans les années 1980 par Michael Porter, professeur à l'Université Harvard (États-Unis), est intimement lié à l'analyse des avantages compétitifs des entreprises. Le concept de chaîne de valeur selon Porter renvoie ainsi à la décomposition des étapes de production d'une entreprise de manière à identifier les avantages compétitifs possibles aux différents maillons de la chaîne de production. La chaîne de valeur est décrite<sup>11</sup> comme une gamme complète d'activités qui nécessitent la circulation d'un produit ou service, de la conception jusqu'au consommateur final en passant par les différentes phases de la production.

Utilisés comme outils d'analyse, les concepts de « filière » et de « chaîne de valeur » renvoient à des types d'analyse différents : la filière, à une notion d'ensemble, à des analyses de type systémique ; la chaîne de valeur, plutôt à des analyses séquentielles, ou éclatées, des différents maillons de la chaîne de production.

### 1.1.4 Le commerce transfrontalier entre la RDC et le Rwanda

Depuis des siècles, les économies de l'est de la RDC, du Burundi, du Rwanda et de l'Ouest de l'Ouganda sont inextricablement liées. Cependant, les conflits récents ont entraîné des conséquences dramatiques sur les vies humaines, sur les relations sociales entre les populations et sur l'économie régionale. La sortie progressive de l'instabilité et des conflits crée des opportunités de croissance dans la région, notamment grâce aux réserves importantes de ressources naturelles. En plus des secteurs miniers et forestiers, la RDC a un énorme potentiel agricole. Le Nord et le Sud-Kivu sont considérés comme de « potentiels greniers » du pays.

Toutefois, l'instabilité politique et l'insécurité ont fortement pesé sur la production agricole affectant ainsi la sécurité alimentaire. La production alimentaire s'est effondrée de trente à quarante pour cent (30 à 40 %) au cours des 10 dernières années. Ainsi, 4,5 millions d'habitants de la RDC vivent dans une situation de précarité liée à l'insécurité et aux crises alimentaires (8 % de la population totale), principalement l'est du pays, où les conflits et l'absence de sécurité ont entraîné un déplacement interne de près de 14 % de la population, soit 1,3 million de personnes<sup>12</sup>. Ces déplacés internes ont un accès souvent limité à la terre (43,1 %) pour la production agricole en comparaison des populations locales (81,7 %), bien qu'une part importante des terres fertiles soit toujours inexploitées<sup>13</sup>.

Banque mondiale (2011)

Il existe deux principaux postes frontaliers entre Goma et Gisenyi : le poste de la Grande Barrière (également appelé la Corniche), situé en bordure du lac, et celui de la Petite Barrière qui relie le centre commercial de Goma et le marché de Gisenyi. Ces deux postes-frontières entre la RDC et le Rwanda sont parmi les plus fréquentés d'Afrique en ce qui concerne le commerce transfrontalier informel. Selon iPeace, plus de 5 000 personnes traverseraient quotidiennement la frontière entre la RDC et le Rwanda dans les deux sens pour échanger des produits alimentaires de base (lait, tomates, légumes, œufs, fruits, céréales ou légumineuses) ou des services (garde d'enfants, coiffure, blanchissage de linge et jardinage). Cette activité est principalement exercée par des femmes (83 %) pour qui ce commerce représente leur principale source de revenus<sup>14</sup>.

Le commerce transfrontalier est le mécanisme primordial d’approvisionnement de produits alimentaires et autres biens de consommation courante vitaux pour les villes frontalières dans les pays de la région des Grands Lacs, telles que Goma et Bukavu. Bien que le commerce transfrontalier soit de première importance dans la région des Grands Lacs, peu d’informations sont disponibles sur la nature de ce commerce et les conditions dans lesquelles les commerçants opèrent. L’une des quelques études disponibles<sup>15</sup> sur ce type de commerce permet d’estimer qu’environ 22.000 personnes sont employées directement et indirectement dans ce type d’activités à Goma/Gisenyi et entre 500 et 1.000 commerçants transfrontaliers sont établis à Bukavu, générant probablement dix fois plus d’emplois dérivés dans toute la région frontalière de la province du Sud-Kivu. La valeur totale mensuelle des importations, dues aux commerçants transfrontaliers, à Goma en provenance du Rwanda, est estimée à plus d’un million de dollars américains. Entre 1.800 et 2.000 traversées sont estimées par jour au poste-frontière de la Petite Barrière à Goma, et 9.000 traversées par jour à Rusizi, le poste-frontière de Bukavu. Ces chiffres sont élevés en comparaison des standards connus et vont probablement augmenter au regard de la croissance de la population et des zones urbaines – allant de pair avec des besoins accrus en produits de consommation courante. Dans le but de combler le grand manque d’information disponible sur la nature et les conditions du commerce transfrontalier, des enquêtes ont été menées en 2010 par iPeace<sup>16</sup> sur quatre postes-frontières clés de la région et ont tiré les conclusions suivantes (en grande partie confirmées par la présente étude) :

- La majorité des commerçants sont des jeunes femmes (85 % des personnes interrogées sont des femmes, d’une moyenne d’âge de 32 ans) et ont de l’expérience (44 % des commerçants interrogés travaillent dans ce secteur depuis plus de cinq ans).
- Le personnel en poste aux frontières est majoritairement masculin (82 %).
- La plupart des commerçants vendent des produits alimentaires (céréales, légumineuses séchées, fruits et légumes), en petites quantités et généralement transportés sur la tête.
- Le faible capital initial des commerçants (moins de 50 USD) est généralement obtenu par le biais de réseaux familiaux. Très peu de commerçants ont recours à des institutions financières pour obtenir des prêts.
- La grande majorité des commerçants (95 %) souhaitent investir pour agrandir leur commerce, mais sont limités par l’instabilité récurrente aux frontières et par le manque d’accès à des sources de financement.
- Les revenus générés par ces échanges commerciaux sont la principale source de revenus pour deux tiers des personnes interrogées, et la plupart (77 %) signalent qu’une grande partie des revenus de leur ménage dépend de ces activités.
- Très peu de commerçants font partie d’une association de commerçants.

Le commerce transfrontalier, très largement dominé par les femmes, est une source essentielle de revenus pour de nombreux ménages dans la région.

Banque mondiale (2011)

Depuis 2016, un régime de facilitation du commerce est en place entre la RDC et le Rwanda<sup>17</sup>. En octobre 2016, les deux pays, qui se partagent plus de 200 kilomètres de frontière commune, ont signé un régime commercial de facilitation du petit commerce à Rubavu. Ce traité, en considération des directives du Marché commun de l’Afrique orientale et australe (COMESA), permet aux petits commerçants de bénéficier d’une exemption de droits de douane pour toute marchandise d’une valeur inférieure à 2 000 USD.

Une liste de produits éligibles a été établie et, en particulier, des procédures relatives aux certificats d’origine ont été instituées. En septembre 2017, une campagne d’information sur ce régime commercial de facilitation a été menée à Rubavu et à Rusizi. Selon certaines sources, les autorités congolaises continueraient à percevoir des

taxes en violation des dispositions du régime. De leur propre initiative, ces autorités auraient exclu de la liste certains produits, ce qui limite les mouvements des biens et services entre les pays et, partant, nuit à la cohésion sociale à long terme. Selon une étude du COMESA, le commerce intrarégional serait évalué à 86 milliards USD.

Pour Francis Mangeni, Directeur du commerce et des douanes au sein du COMESA, peu de pays appartenant à ce marché commun sont conscients des enjeux commerciaux et devraient utiliser leur avantage comparatif pour produire des biens et services dont la région a besoin<sup>18</sup>.

**Tableau 1 : Commerce transfrontalier enregistré dans la région des Grands Lacs (2009, 000 USD)**

Exportations	Importations			
		Burundi	Rwanda	RDC
Burundi	-		7.037	3.291
Rwanda	652		-	5.975
RDC	1.738		11.392	-

Source : Banque mondiale, World Integrated Trade Solution (2011).

Actuellement, les échanges commerciaux transfrontaliers informels jouent un rôle prépondérant en rapprochant les producteurs et les marchés de la région des Grands Lacs. Cependant, les statistiques officielles sous-estiment largement le niveau des échanges commerciaux transfrontaliers dans la région. Par exemple, le nombre de camions traversant la frontière ne représente qu'une infime proportion des échanges réalisés par la dizaine de milliers d'individus qui traversent les frontières entre la RDC et le Rwanda.

Les échanges transfrontaliers sont la source principale de revenus d'un grand nombre de commerçants informels, principalement des femmes transportant des produits agricoles. La dimension « genre » est donc centrale à la compréhension de cette problématique. Il y a cependant très peu d'informations relatives à ces commerçants, la manière dont ils opèrent et les conditions générales de leurs activités<sup>19</sup>.

Banque mondiale (2011)

**Tableau 2 : Estimatif de commerce formel et informel de denrées alimentaires en Afrique de l'Est (en tonnes)**

	RDC	Rwanda
Formel	3.276	8.286
Informel	16.078	2.177
Ratio : informel/formel	4,91	0,26

Source : Banque mondiale (2011).

### 1.1.5 Le commerce pour la paix et la cohésion sociale

Une étude menée par le COMESA, le DfID et USAID<sup>20</sup> renchérit qu'un commerce juste et équitable peut fournir les moyens d'éradiquer la pauvreté et contribuer à consolider la paix dans des pays qui émergent de périodes de conflit. L'approche du « commerce au service de la paix » a démontré un point fondamental : le commerce équitable n'a pas besoin d'attendre la paix, mais il peut contribuer à la construire.

À mesure qu'elles découvrent les possibilités de commercer les unes avec les autres aisément et de manière mutuellement lucrative, les communautés commencent à apprécier les relations qu'elles ont nouées et œuvrent à les entretenir ; de plus, il est peu probable que ces communautés souhaitent voir leurs échanges commerciaux perturbés par des conflits, ou voir se détruire les relations et les réseaux commerciaux qu'elles ont formés. Ainsi, le commerce est un catalyseur nécessaire à la consolidation de la paix dans la région des Grands Lacs, où les populations sont extrêmement interdépendantes.

Investir dans la création d'un environnement économique et politique propice au développement du commerce transfrontalier légitime pour le plus grand bien de tous, présente des avantages non seulement pour les commerçants, mais aussi pour les communautés de la région et leurs états respectifs. Certes, le dividende immédiat d'un tel investissement est économique, mais son corollaire à long terme est la coexistence pacifique.

DFID (2009)

## 1.2 Contexte et approches du projet MSL

International Alert pilote le projet de consolidation de la paix par le commerce transfrontalier « Mupaka Shamba Letu : la frontière, notre gagne-pain ». Ce projet quadriennal (janvier 2019 - décembre 2022) est conduit dans la région des Grands Lacs d'Afrique : en République démocratique du Congo (Nord et Sud-Kivu) au Rwanda et au Burundi, avec le concours financier de la Suède.

Le projet Mupaka Shamba Letu (MSL) vise à contribuer à une société plus inclusive, une meilleure coopération et une paix durable dans la région des Grands Lacs d'Afrique. Par le renforcement du rôle que les commerçantes des communautés frontalières peuvent jouer à travers leur activité, il ambitionne de faciliter une plus grande compréhension entre les communautés. À cette fin, le projet s'appuie sur une série de stratégies d'intervention : renforcement des capacités, dialogue, réseautage et coordination, mais aussi recherche et plaidoyer.

Le projet MSL est basé sur la théorie du changement axée sur l'approche « Business for Peace (B4P) »<sup>21</sup>. Celle-ci part du principe que si les petites commerçantes de différentes communautés, même au-delà des frontières, ont davantage accès aux ressources économiques et à la prise de décision sur l'utilisation de ces ressources, si elles unissent leurs forces pour plaider efficacement en faveur du développement pacifique, alors la coopération régionale, la cohésion sociale et la paix dans la région des Grands Lacs seront renforcées. Cette paix se réalisera d'autant plus que les commerçantes exerceront une plus grande influence sur les autres commerçantes transfrontalières, les entreprises, les pouvoirs publics et les leaders communautaires. Elles posséderont en outre les compétences nécessaires pour mettre cette influence au service du rétablissement de la sécurité et favoriser un accès plus équitable aux ressources dans leurs sociétés. Dans cette optique, le commerce transfrontalier instaurera un climat de confiance et de compréhension entre les membres des communautés de part et d'autre des frontières.

Ainsi, le projet MSL aspire à renforcer le pouvoir socio-économique et les compétences des commerçantes transfrontalières afin de les rendre plus autonomes et capables de plaider en faveur d'une grande coopération régionale et de la cohésion sociale dans les zones d'intervention du projet.

## 1.3 Objectifs de la cartographie

### 1.3.1 Objectif général

Le projet MSL a comme objectif d'amener les acteurs économiques, y compris les petites commerçantes transfrontalières et les PME des zones frontalières ciblées, à s'engager davantage pour la consolidation de la paix par le biais de réseaux et d'une coopération accrue, puis à œuvrer ensemble, forts de leur influence, au service d'une plus grande cohésion sociale, de la coopération régionale et de la paix dans la région. Ainsi, MSL a élaboré, à travers cette étude, une cartographie des PME présentes à Goma et Bukavu (RDC) ainsi qu'à Rusizi et Rubavu (Rwanda), afin de comprendre leur mode opératoire et d'en dégager les opportunités en vue de la consolidation de la paix dans la sous-région.

### 1.3.2 Objectifs spécifiques de la cartographie des PME

L'élaboration de cette cartographie vise plus précisément à :

- Faire un état des lieux détaillé des PME présentes dans les régions frontalières visées de Goma, Rubavu, Bukavu et Rusizi tout en examinant leur potentiel d'influence au sein du monde des affaires, des opérateurs économiques, des autorités provinciales et régionales et de la société au sens large ;
- Identifier les PME dirigées par des femmes et analyser leurs forces et faiblesses, les opportunités et les menaces (analyse SWOT) pour la promotion du commerce au service de la paix ;
- Identifier les chaînes de valeur les plus importantes pour les commerçantes et analyser leurs forces et faiblesses, les opportunités et les menaces ;
- Identifier les possibilités de renforcement de la collaboration entre les PME et les petites commerçantes transfrontalières.

## 1.4 Importance de l'étude

Le commerce transfrontalier peut devenir un secteur influent dans la recherche de la paix, de la sécurité et du développement durable pour la société tout entière. Cette influence peut être canalisée vers les décideurs de haut niveau au sein du gouvernement, avec lesquels les entreprises interagissent souvent. Il en est de même pour les autorités locales, ce qui pourrait exercer une influence sur le fonctionnement des systèmes de gouvernance locale, par exemple les responsables de marché, voire sur les dirigeants et sur la communauté même.

L'importance de cette cartographie est tirée du troisième résultat attendu du projet MSL. Cette activité s'inscrit dans le cadre du renforcement des acteurs économiques, dont font partie les commerçantes transfrontalières et les PME, afin de les rapprocher par le réseautage et de favoriser une plus grande coopération au service de la cohésion sociale et de la paix dans la région.

Les petites commerçantes avec lesquelles International Alert travaille à travers le projet Mupaka Shamba Letu constituent, par le biais des coopératives et associations organisées, des groupes d'influence qui prônent le changement permettant un accès plus inclusif aux ressources économiques. Ces groupes encouragent les changements d'attitudes et de comportements de différentes parties prenantes, dont les décideurs et la société au sens large. Il est envisagé que ceci permettra une plus grande autonomisation des femmes et, partant, un développement plus inclusif. Outre les commerçantes, le secteur des petites et moyennes entreprises a été

fortement affecté par les changements intervenus dans la coopération commerciale régionale, mais aussi par la violence, la criminalité et les conflits auxquels les communautés transfrontalières font face.

Cependant, les changements survenus dans la mise en œuvre du Régime Commercial Simplifié (RECOS)<sup>22</sup> ont eu des effets à la fois positifs et négatifs sur les PME. Ceux-ci créent en effet une concurrence accrue au fur et à mesure que les clients ont accès à un plus grand choix de marchés et à des chaînes d'approvisionnement plus flexibles et plus accessibles. Les femmes propriétaires de PME sont peu nombreuses, surtout en RDC. Ce constat peut s'expliquer par plusieurs facteurs (culturels) qui maintiennent une inégalité sociostructurelle dans la société, laquelle empêche les femmes d'accéder aux ressources nécessaires à la création de PME formelles.

Le projet MSL reconnaît que les PME, et en particulier celles qui sont dirigées par des femmes, offrent d'importantes possibilités d'influencer le changement d'attitudes structurelles et sociétales à l'origine des divisions et de la marginalisation, mais aussi sur les questions de l'égalité femmes-hommes et de la paix dans la région des Grands Lacs. Tout ceci trouve son fondement dans la capacité financière accrue, le degré supérieur d'organisation et la connaissance des difficultés auxquelles les dirigeantes de PME peuvent se heurter lorsqu'elles cherchent à influencer positivement les autres dans le sens de la consolidation de la paix dans la région.

Jusqu'à ce jour, les interventions d'International Alert dans le domaine du commerce transfrontalier n'ont ciblé que les petites commerçantes. Afin d'atteindre la communauté des PME – et en particulier les femmes propriétaires de PME – et d'explorer ainsi leur potentiel d'influence sur les dynamiques politiques et sociales pour la paix et le renforcement des liens entre les PME et les commerçantes transfrontalières, International Alert, à travers son projet Mupaka Shamba Letu, a commandité une cartographie des PME de la région des Grands Lacs, plus précisément dans les provinces du Nord et du Sud-Kivu en RDC et dans les districts de Rubavu et de Rusizi au Rwanda. Les autres sites du projet MSL n'entrent pas dans le champ de cette étude, en raison principalement du manque de ressources financières, mais aussi parce que l'importance démographique des sites retenus permet d'extrapoler les résultats sur les sites non retenus. Il a fallu en outre identifier les opportunités de commerce pour la paix et les types de conflits existants au sein de chaînes de valeur spécifiques. Ce travail permettra d'identifier les PME susceptibles d'exercer une influence au sein du monde des affaires, des autorités du commerce, des autorités provinciales et de la société civile au sens large.

Le projet envisage de collaborer avec les PME dirigées par des femmes dans les zones transfrontalières évoquées plus haut en vue de promouvoir le commerce pour la paix (business for peace) pour mieux défendre leurs intérêts socio-économiques communs et de mener des actions de plaidoyer auprès des décideurs à différents niveaux.

Cette cartographie situera ces PME dans la dynamique socio-économique et politique identifiée par l'étude devant contribuer à la paix et à la résolution des conflits, ainsi que dans le contexte des opportunités/forces et des risques/obstacles à leur mobilisation en faveur de la paix dans la région.

## 1.5 Activités de la cartographie

La cartographie a nécessité plusieurs activités regroupées en sept phases (*voir détails à l'annexe 1*) :

- **Phase 1** : administration et contractualisation. Deux réunions avec l'équipe d'International Alert ont eu lieu, concernant le cadrage et l'interprétation commune des termes de référence ainsi que la contractualisation et la soumission par l'équipe de consultants d'un plan de travail réaménagé.
- **Phase 2** : activités de préparation proprement dite de l'étude par la mobilisation de l'équipe de l'enquête.

- **Phase 3** : préparation des outils et protocoles de collecte des données à partir des discussions techniques entre les deux parties. Elle a abouti à la préparation et à la soumission du rapport initial contenant tous les éléments convenus entre l'équipe des consultants et International Alert. Après l'approbation du rapport initial par International Alert, le consultant a finalisé le recrutement de son équipe de soutien constituée de dix enquêteurs et d'un coordonnateur technique. Leur formation respective par pays (2 traversées chacun) ainsi que la mise à l'essai des outils approuvés ont ensuite été entreprises.
- **Phase 4** : collecte des données sur le terrain, par l'équipe de chercheurs. Cet exercice a été suivi par l'analyse des données brutes recueillies.
- **Phase 5** : préparation et soumission du présent rapport à l'équipe d'International ALERT.
- **Phase 6** : examen et approbation du rapport préliminaire, affinement par l'équipe de consultants, puis présentation pour validation par tous les partenaires du projet MSL aux sites à déterminer par International Alert en collaboration avec le consultant.
- **Phase 7** : préparation et soumission du rapport final auquel ont été intégrées toutes les observations émanant de toutes les parties prenantes du projet MSL.

## 2. Méthodologie

### 2.1 Préparation de l'étude

La première étape de développement de l'étude a consisté à comprendre clairement les objectifs, les résultats attendus et l'utilisation prévue de ces derniers. Les variables ont été identifiées à partir des termes de référence et des informations obtenues de l'étude documentaire. L'équipe de recherche a ensuite déterminé les techniques de collecte de données et la nature des données à collecter.

Par ailleurs, en respectant le périmètre de l'étude, les PME présentes sur chaque site ont été identifiées auprès des autorités compétentes du pays concerné. Cet exercice aura permis de recenser les PME-type à interroger par l'équipe d'enquêteurs et de déterminer les individus à cibler pour les groupes de discussion (FGD) et les entretiens individuels avec un informateur (KII). Tout cela a été réalisé en étroite collaboration avec l'équipe technique d'International Alert de chaque site et avec l'appui de ses partenaires. Le rapport préliminaire remis à International Alert, qui comprenait également le cadre méthodologique et les outils à utiliser par le consultant, a ainsi été approuvé par le projet.

### 2.2 Périmètre de l'étude

Le projet MSL intervient dans trois pays de la région des Grands Lacs d'Afrique : la RDC, le Rwanda et le Burundi). Cette étude porte toutefois uniquement sur la RDC et le Rwanda conformément aux termes de référence.

**Tableau 3 : Sites de l'étude par pays**

Pays	Sites	
RDC	Bukavu	Goma
RWANDA	Rusizi	Rubavu

### 2.3 Échantillonnage

Conformément aux termes de référence établis par International Alert et compte tenu de la nature du travail et des zones considérées par la cartographie, le tableau 4 ci-après présente la population concernée par cette recherche et le calcul estimatif de l'échantillon non probabiliste (ciblé), intentionnel et convenu avec les agents d'International Alert. Il a été convenu de sélectionner 524 chefs de PME, dont au moins 367 (210 de la RDC et 157 du Rwanda) de façon aléatoire sur les listes des PME identifiées. Cette méthode devait permettre d'obtenir au moins 70 % de l'échantillon total de répondants.

Pour les entretiens individuels, l'équipe a recensé 739 PME réparties comme suit : 281 de Bukavu, 150 de Goma, 150 de Rusizi et 158 de Rubavu. De cet effectif, l'équipe a finalement interrogé 372 personnes dont 105 de Bukavu, 107 de Goma, 79 de Rubavu et 81 de Rusizi.

Compte tenu des conditions imposées par la crise mondiale du COVID-19, une moyenne de 6 répondants par enquêteur par jour a été convenue entre l'équipe de consultants et International Alert.

Pour la collecte de données qualitatives, l'équipe a animé les groupes de discussion et a pu réunir 38 répondants, dont 10 de Bukavu, 10 de Goma, 8 de Rusizi et 10 de Rubavu. Enfin, l'équipe a pu interroger 21 personnes ayant qualité d'informateurs, dont 5 à Bukavu, 5 à Goma, 6 à Rubavu et 5 à Rusizi. En RDC il s'agit du Directeur provincial de l'Office de promotion des petites et moyennes entreprises congolaises (OPEC Sud-Kivu), du Chef de bureau urbain des PME de la ville de Bukavu, du Chef de cellule DGI, Bureau de gestion, division de l'assiette Sud-Kivu, du Secrétaire de la Division provinciale des finances Sud-Kivu, du Chef de la Direction provinciale/FEC Nord-Kivu, du point focal COMESA–Nord–Kivu et du Directeur provincial du commerce extérieur du Nord - Kivu.

Au Rwanda, des entretiens ont été menés avec le responsable des douanes du district de Rubavu, la présidente de la Fédération du secteur privé/PSF du district de Rubavu, la responsable du COMESA pour le district de Rubavu, la vice-présidente de la PSF pour le district de Rusizi et femme d'influence dans le secteur privé, la vice-maire chargée des Affaires économiques pour le district de Rusizi et le chargé des PME pour le district de Rusizi.

Pour terminer, 50 % des femmes dirigeantes de PME pour chaque site ont été retenues, donnant ainsi une taille d'échantillon utile pour le projet Mupaka Shamba Letu. En définitive, 15 femmes dirigeantes de PME ont été considérées pour chaque traversée, comme il est précisé dans les résultats. Le tableau 4 ci-après décrit le processus d'échantillonnage.

**Tableau 4 : Échantillon « ciblé » par pays**

Pays	Population de PME à identifier pour les entretiens individuels				Échantillon représentatif de 70 %	Identifiés	Entretiens effectués
	Répondants par jour	Nombre de jours	Nombre d'enquêteurs	Total	Nombre	Nombre	Nombre
RDC	5	10	6	300	210	300	212
Rwanda	8	7	4	224	157	270	160
<b>Total</b>			10	524	367	570	372

## 2.4 Techniques de collecte de données

Des tablettes sur lesquelles était installé le logiciel approprié ont été utilisées pour la collecte et la cartographie des données numériques sur le terrain.

### 2.4.1 Collecte des données par questionnaire

La collecte des données sur l'état des PME aux quatre sites concernés par le commerce transfrontalier a été effectuée au moyen d'un questionnaire préétabli dans le logiciel CS Pro version 7.3, installé sur la tablette de chaque enquêteur. À cet effet, 10 enquêteurs ont été recrutés et formés pour bien comprendre les objectifs de cette recherche, le contenu du questionnaire de collecte de données et le maniement de l'outil approprié de collecte de données.

Après cette formation, une enquête pilote a été menée dans le secteur de Kanama du district de Rubavu (Rwanda), à un lieu non ciblé par la cartographie où l'équipe a interrogé 3 commerçants âgés de 35, 38, et 53 ans.

Après ce prétest, le questionnaire a été conservé tel quel, car aucun des répondants n'a manifesté de difficultés particulières de compréhension du questionnaire.

La durée minimale de collecte de données par site était de 7 jours pour la cartographie au Rwanda et de 10 jours pour la RDC. Le nombre moyen de PME à interroger était estimé à 6 par jour et par enquêteur.

### **2.4.2 Groupes de discussion**

Cette technique a été utilisée pour recueillir des données par le biais d'un dialogue en face à face avec les responsables de PME, à partir de questions préparées d'avance pour corroborer les données recueillies lors des entretiens individuels.

## **2.5 Cadre analytique**

Après avoir recueilli toutes les données, la cartographie a été réalisée au moyen d'un outil de pointe adapté en utilisant les logiciels DEVINFO. Le but général annoncé de cette cartographie étant de donner une idée globale des différents acteurs et de leurs rôles respectifs, l'analyse des forces et faiblesses, opportunités et menaces (analyse SWOT) des PME a porté sur les acteurs économiques, en particulier les commerçantes, œuvrant au service du commerce pour la paix.

Ce travail a également analysé la situation actuelle par rapport aux indicateurs cibles pour les nouvelles interventions du projet, qui s'étendra sur la période 2020-2022.

## **2.6 Gestion et assurance qualité des données**

L'équipe de l'étude s'est attelée à délivrer un travail de qualité conforme aux normes d'éthique : ouverture d'esprit ; vocabulaire adapté/local ; en cas de question de la part du répondant, s'assurer que l'interprétation de la réponse est correcte ; tenue vestimentaire appropriée pour ne pas gêner le répondant ; se présenter poliment, de manière à motiver le répondant à vous écouter ; éviter tout langage agressif ou défensif ; demander si le répondant a besoin de plus amples informations ; remercier le répondant de son temps et de sa participation à l'enquête.

## **2.7 Limites de l'étude**

L'équipe de l'étude a veillé à l'adéquation et à la qualité des données collectées, mais s'est heurtée à certaines contraintes, qu'elle a gérées comme suit :

- Le temps alloué à l'identification des répondants et à la collecte des données était très insuffisant compte tenu de la quantité et de la qualité requises. L'équipe s'est toutefois attelée à atteindre l'objectif fixé au risque de prendre plus de temps que prévu.
- À certains sites visés par l'étude, la documentation nécessaire pour identifier des répondants potentiels était quasi inexistante. Cela a été le cas principalement à Goma et à Rusizi, où l'équipe a procédé simultanément à l'identification des répondants et aux entretiens avec ceux qui remplissaient les critères préétablis en accord avec les équipes d'International Alert.



© Carol Allen-Storey/DRC/International Alert

Des commerçants transfrontaliers vont vendre leurs marchandises dans un village local perché haut en montagne.

- Réticence criante de certains répondants à divulguer des informations jugées sensibles, comme leur chiffre d'affaires, leur âge, etc.
- Refus catégorique de certains répondants à recevoir les enquêteurs, jugeant que cette activité était une perte de temps.
- Les mesures liées au COVID-19 ont empêché les consultants de se rendre à certains endroits (RDC et Rusizi). Le début des enquêtes a également été retardé à Rusizi où le confinement a été prolongé de plus d'un mois contrairement aux autres sites. Ces facteurs ont fortement impacté le calendrier des enquêtes.
- La collaboration avec le personnel technique dans les districts n'a pas été à la hauteur des attentes. Plus concrètement, il est à noter ici que l'équipe de recherche dans l'incapacité de traverser les frontières vers la RDC n'a pas pu accélérer l'échantillonnage et la collecte des données.

Nous saluons néanmoins la bonne collaboration avec le personnel et les partenaires d'International Alert. Grâce à eux, l'identification des répondants et la collecte des données se sont déroulées dans les meilleures conditions.

## 2.8 Destinataires du rapport

Ce rapport est destiné à être utilisé par le projet Mupaka Shamba Letu prioritairement, puis par l'ensemble de ses partenaires, les autorités administratives concernées et les bénéficiaires du projet, entre autres. Il pourra également être exploité à des fins de recherches futures autour de la cohésion sociale, dans une visée d'amélioration des relations économiques entre populations transfrontalières.

## 3. Résultats

### 3.1 Cartographies par site et distribution/répartition démographique

Le tableau ci-après montre la répartition démographique des répondants par âge. Cette illustration tire son importance du besoin de connaître les tranches d'âge des opérateurs économiques aux sites considérés étant donné que les interventions du projet MSL devront être adaptées à l'âge des bénéficiaires potentiels. Il est à noter que cet aspect ne doit pas être considéré isolément, car il est indispensable pour une bonne lecture des besoins, eux-mêmes dépendants de l'âge des bénéficiaires.

**Tableau 5 : Répartition démographique des répondants**

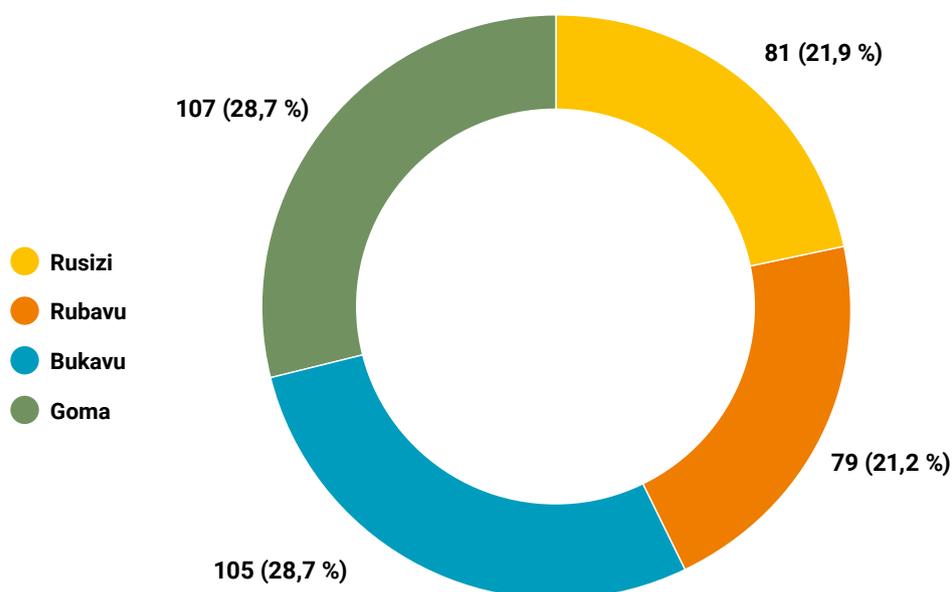
Répartition démographique des répondants (n=372)

		Femmes		Hommes		Total	
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Tranche d'âge des répondants	20-24	7	1,9 %	1	0,3 %	8	2,2 %
	25-49	137	36,8 %	134	36,0 %	271	72,8 %
	50-64	35	9,4 %	52	14,0 %	87	23,4 %
	65+	2	0,6 %	4	1,1 %	6	1,6 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>	<b>372</b>	<b>100,0 %</b>

Répartition démographique des répondants par traversée (n=372)

		Femmes		Hommes		Total	
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Site/traversée	Rusizi	48	12,9 %	33	8,9 %	81	21,8 %
	Rubavu	44	11,8 %	35	9,4 %	79	21,2 %
	Bukavu	32	8,6 %	73	19,6 %	105	28,2 %
	Goma	57	15,3 %	50	13,4 %	107	28,8 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>	<b>372</b>	<b>100,0 %</b>

Le graphique ci-après donne une illustration simplifiée de cette répartition.

**Graphique 1 : Répartition des répondants par traversée/site**

Ce tableau fait apparaître une plus forte proportion de répondants aux sites de Goma et Bukavu qu'à ceux du Rwanda. La raison en est qu'ils sont plus peuplés et comptent par conséquent un nombre important de répondants, justifiant un plus grand nombre de jours alloués à ces sites.

Il ressort du tableau l'absence de différence sensible entre les deux sexes dans la population interrogée : 48,7 % de femmes et 51,33 % d'hommes. En ce qui concerne l'âge, la grande majorité des répondants se situent dans la tranche d'âge de 24 à 49 ans, constituée à 75,7 % de femmes et à 70,2 % d'hommes. Ces données révèlent que la population de commerçants transfrontaliers dans la tranche d'âge de 25 à 39 ans aux sites considérés est la plus active. On remarque que les femmes pratiquent assez tôt le commerce transfrontalier, entre 20 et 24 ans. Cette activité concerne 1,9 % de la population féminine totale, contre 0,3 % de la population masculine, soit le sextuple ; constat qui pourrait s'expliquer par le fait que les hommes sont moins attirés par le commerce des produits agricoles à cause du travail intense et de la patience qu'il demande.

Il est important de savoir pourquoi les femmes s'engagent tôt dans cette activité, car cette information pourrait livrer une indication forte d'un déséquilibre entre les sexes, lui-même source de conflits futurs.

La distribution des répondants par site/traversée varie entre un maximum de 73 hommes (Bukavu) et un minimum de 32 femmes (Bukavu également).

## 3.2 Inclusivité dans la gestion des PME

Le tableau ci-après nous renseigne sur la catégorie sociale déclarée par les répondants, en particulier sur le handicap physique, l'appartenance ethnique (typique pour la RDC) et le niveau de séquelles des conflits sociaux (au Rwanda).

**Tableau 6 : Catégories sociales des répondants**

		Femmes		Hommes	
		Nombre	%	Nombre	%
Handicap	Oui	2	0,6 %	10	2,7 %
	Non	179	48,1 %	181	48,7 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>
Catégories de handicap physique	Bras	1	7,7 %	1	7,7 %
	Jambes	0	0,0 %	4	30,8 %
	Bras et jambes	0	0,0 %	1	7,7 %
	Tronc	0	0,0 %	1	7,7 %
	Cou	1	7,7 %	0	0,0 %
	Doigts	0	0,0 %	1	7,7 %
	Yeux	1	7,7 %	0	0,0 %
	Mains	0	0,0 %	2	15,4 %
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>23,1 %</b>	<b>10</b>	<b>76,9 %</b>
Pour les Congolais : tribu d'appartenance	Bashi	37	9,9 %	65	17,5 %
	Bhavu	3	0,8 %	9	2,4 %
	Bahutu	7	1,9 %	10	2,7 %
	Batutsi	2	0,5 %	0	0,0 %
	Barega	11	3,0 %	7	1,9 %
	Banande	10	2,7 %	12	3,2 %
	Bahunde	10	2,7 %	7	1,9 %
	Autre - à spécifier	9	2,4 %	13	3,5 %
	Rien à signaler (s.o.)	92	24,7 %	68	18,3 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>
Pour les Rwandais : niveau de séquelles des conflits de guerre (génocide des Tutsi, violence physique, émotionnelle, économique, autre).	Oui	38	10,2 %	27	7,3 %
	Non	81	21,8 %	79	21,2 %
	Rien à signaler (s.o.)	62	16,7 %	85	22,8 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>

Le tableau ci-dessus montre que 96,8 % de la population totale interrogée n'a aucun handicap physique ; une indication de la bonne santé physique des acteurs. Cependant, parmi les commerçants transfrontaliers, 0,2 % de femmes et 2,7 % d'hommes vivent avec un handicap mineur, soit 10 hommes pour 2 femmes, constat qui s'explique par le fait que les hommes sont en général plus exposés à la violence que les femmes dans les zones de forte insécurité.

Les résultats ci-dessus nous informent en outre que les Bashi dominent le secteur du commerce en RDC (26,1 %). Ils sont toutefois biaisés par le fait que la grande majorité de la population interrogée (43,0 %) n'a pas répondu à la question. On en conclut qu'il s'agit d'une question délicate pour beaucoup, qui mérite une attention particulière pouvant éveiller des suspicions. Les résultats doivent donc être interprétés avec certaines réserves.

Du côté rwandais, 17,5 % des répondants vivent avec les séquelles des conflits de guerre, notamment le génocide des Tutsi et les violences physiques. Il s'agit majoritairement de femmes, à raison de 10,2 % contre 7,3 % d'hommes. Il sera important, dans l'élaboration des activités futures du projet, de tenir compte de l'impact des conflits sur les communautés. On note que 42,7 % des répondants au Rwanda n'ont connu aucun problème et 39,2 % n'ont rien à signaler. Il faut en outre souligner que cette question réveille de mauvais souvenirs d'événements

de l'histoire récente. Tout ce qui précède nous indique des sources potentielles de conflits sociaux pouvant affecter la cohésion sociale dans la sous-région. Ainsi, la domination d'une ethnie par rapport à une autre sur les ressources économiques peut dégénérer en conflits sociaux (cas de la RDC) tandis que les conséquences directes des conflits peuvent encore résonner dans la cohésion sociale au Rwanda. Aussi, cette analyse présente des possibilités d'intervention pour le projet MSL dans le domaine de la cohésion sociale, axées sur l'éducation positive, la tolérance mutuelle, la connaissance de l'histoire et les enseignements à en retenir dans l'intérêt des générations à venir, entre autres pistes à explorer.

L'étude a également examiné le niveau de leadership dans les PME interrogées pour voir quel rôle jouent les femmes dans le commerce transfrontalier par rapport à leurs homologues masculins. Une idée éclairée de leur influence et de leur rôle possibles dans la consolidation de la paix pourra en être dégagée.

**Tableau 7 : Répartition par fonction dans la PME (leadership)**

		Femmes		Hommes	
		Nombre	%	Nombre	%
<b>Dirigeant (e)</b>	Oui	130	34,9 %	131	35,2 %
	Non	45	12,1 %	60	16,1 %
	Ne sait pas	6	1,6 %	0	0,0 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>
<b>Statut</b>	Propriétaire	64	23,5 %	56	20,6 %
	Gestionnaire	15	5,5 %	13	4,8 %
	Autre	60	22,1 %	64	23,5 %
	<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>51,1 %</b>	<b>133</b>	<b>48,9 %</b>
<b>Ancienneté à la direction</b>	< 6 mois	0	0,0 %	0	0,0 %
	6mois-1 an	8	2,2 %	10	2,7 %
	1 an et +	141	37,9 %	159	42,7 %
	Rien à signaler	32	8,6 %	22	5,9 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>

La première partie du tableau indique l'avis des femmes et des hommes interrogés à propos de leur rôle au sein de la PME, la deuxième distingue les propriétaires des gestionnaires. On peut ainsi être à la fois propriétaire et dirigeant(e) dans une PME ou tout simplement dirigeant(e) sans être propriétaire.

Ce tableau nous informe que 34,9 % des fonctions de direction au sein des PME interrogées sont occupées par des femmes, contre 35,2 % d'hommes. Un écart qui n'est donc pas si alarmant et qui atteste du rôle important des femmes dans le commerce transfrontalier. Inversement, les femmes s'avèrent relativement majoritaires parmi les propriétaires de PME, à raison de 23,5 % contre 20,6 % d'hommes. L'enquête a montré que d'autres personnes au sein de l'entreprise ont répondu au questionnaire, à savoir des dirigeants qui ne sont pas nécessairement propriétaires, une indication d'une bonne gestion pouvant être confiée à une personne autre que le propriétaire.

S'agissant de l'ancienneté, 80,6 % des répondants ont plus d'une année d'ancienneté (7,9 % de femmes et 42,7 % d'hommes) alors que moins de 3 % seulement de part et d'autre ont moins de 6 mois d'expérience. Cette ancienneté est courte et signifie soit une certaine instabilité, soit un tremplin vers d'autres types de commerce plus prospère, soit encore des types de commerce en phase de démarrage. On ne constate pas de différence sensible liée au genre aux fonctions de direction. Il est à noter cependant que 14,5 % des répondants n'ont rien signalé, ce qui peut avoir une certaine incidence sur la qualité des données.

Au-delà des aspects typiques de gouvernance, l'étude a également exploré l'aptitude des PME à accéder à des sources de financement externes pour développer leurs activités commerciales. Le tableau 8 ci-après présente les résultats relatifs à l'accès au crédit (formel et informel).

**Tableau 8 : Accès au financement et relations avec les établissements de crédit**

		Femmes		Hommes	
		Nombre	%	Nombre	%
<b>Nombre d'employés/ actionnaires</b>	< 10 (petite entreprise)	102	27,4 %	102	27,4 %
	10-200 (moyenne entreprise)	64	17,2 %	73	19,6 %
	200 > (grande entreprise)	15	4,0 %	16	4,3 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>
<b>Chiffre d'affaires mensuel (en USD)</b>	<100.000 (petite entreprise)	178	47,8 %	185	49,7 %
	100.000-500.000 (moyenne entreprise)	1	0,3 %	5	1,3 %
	500.000 > (grande entreprise)	2	0,6 %	1	0,3 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>
<b>Accès au crédit</b>	Oui	94	25,3 %	76	20,4 %
	Non	84	22,6 %	107	28,8 %
	Ne sait pas	3	0,8 %	8	2,2 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>
<b>Relations avec les banques/établissements de microfinance</b>	Mauvaises	23	6,2 %	18	4,8 %
	Bonnes	158	42,5 %	173	46,5 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>

Les données de ce tableau laissent apparaître que si l'on considère le seul chiffre d'affaires, presque toutes les entreprises (97,5 %) sont classées comme petites entreprises. Au sujet des effectifs, on constate que 54,8 % des entreprises sondées comptent moins de 10 personnes, 36,8 % entre 10 et 200 personnes et 8,3 % des grandes entreprises ont un effectif de plus de 200 personnes. Ces résultats démontrent que les petites entreprises sont importantes, qu'elles opèrent informellement et sont constituées de jeunes qui ont récemment lancé leur activité commerciale.

En ce qui concerne le chiffre d'affaires mensuel, 97,5 % des petites entreprises réalisent des montants inférieurs à 100.000 USD par mois, 2,6 % d'entreprises réalisent entre 100.000 et 500.000 USD (6 PME) et 0,8 % plus de 500.000 USD (3 PME sur 372). Ces chiffres expliquent la prédominance du petit commerce. Ils témoignent également du peu de ressources investies dans le secteur du commerce transfrontalier. Ce constat est confirmé par les données sur les difficultés d'accès au crédit qui handicapent fortement les PME.

Les données présentées dans le tableau indiquent que 51,1 % des PME ont accès aux sources formelles de crédit (banques, établissements de microfinance, AVEC, etc.) tandis que les autres ont recours à des sources de financement informelles (famille, associations/coopératives). Il apparaît que 77,4 % des femmes préfèrent les sources de financement informelles, par rapport à 71,5 % de leurs homologues masculins. L'autre raison apparente est liée à la difficulté et aux contraintes d'accès au crédit formel (considéré comme d'un coût abordable), le tout allant de pair avec la culture et le régime patriarcal. En effet, les hommes n'acceptent pas que leurs épouses garantissent leurs prêts avec des biens immobiliers et les institutions financières exigent toujours l'accord des maris, qui est souvent difficile à obtenir.

En ce qui concerne les relations que les commerçants transfrontaliers entretiennent avec les institutions financières formelles, 89 % des répondants ont affirmé qu'ils entretiennent de bonnes relations, dont 42,5 % de femmes et 46,5 % d'hommes. Ces relations positives sont une bonne indication des possibilités de développement

du secteur formel, l'accès au financement restant incontournable pour l'expansion du commerce. Le financement informel, à la fois coûteux et risqué, entrave sensiblement le développement des petits commerçants.

Cependant, une intervention au niveau informel pourrait avoir un impact significatif sur les organisations de femmes (organisation en tontines, AVEC, etc.) et serait une bonne opportunité pour International Alert.

### 3.3 Couverture et distribution générale des chaînes de valeur

Cette section présente les résultats de l'examen des chaînes de valeur présentes dans la zone de l'étude et de leur importance les unes par rapport aux autres.

**Tableau 9 : Distribution générale des chaînes de valeur**

Par rapport au nombre de PME

Chaînes de valeur	% Femmes	% Hommes	% Total
Agrobusiness (vente de fruits, légumes, etc.)	31,2 %	26,6 %	57,8 %
Vente de légumes	18,8 %	13,3 %	32,1 %
Vente de fruits	16,1 %	16,5 %	32,6 %
Vente de poisson	13,8 %	15,2 %	29,0 %
Vente de lait	5,1 %	11,5 %	16,6 %
Vente de céréales	19,6 %	20,1 %	39,7 %
Exportation de légumes	11,9 %	4,6 %	16,4 %
Exportation de fruits	10,0 %	5,9 %	15,9 %
Exportation de poisson	5,9 %	5,5 %	11,4 %
Exportation de lait	1,4 %	3,2 %	4,5 %
Exportation d'œufs	1,8 %	5,5 %	7,3 %
Exportation de céréales	10,0 %	10,9 %	20,9 %
Vente d'habillement	6,2 %	4,6 %	10,8 %
Matériaux de construction	4,8 %	12,4 %	17,2 %
Objets de décoration	3,8 %	5,4 %	9,1 %
Vente de médicaments	1,9 %	5,6 %	7,5 %
Vente d'objets en plastique	8,1 %	14,2 %	22,3 %
Produits divers	13,7 %	15,9 %	29,6 %

Les tableaux 9 et 10 décrivent la distribution des chaînes de valeur dans les deux pays et leur importance les unes par rapport aux autres.

L'agrobusiness constitue 57,8 % des activités commerciales occupant 31,2 % de femmes et 26,6 % d'hommes, soit plus de femmes que d'hommes.

Dans la catégorie agrobusiness, les ventes de légumes, fruits, poisson et céréales varient entre 29,0 % et 39,7 %. La vente de fruits, de légumes et de poisson est une activité majeure sur le marché tant rwandais que congolais. Le fait est que, pour maximiser leurs chances de succès, les commerçants sont obligés de diversifier leurs activités au sein d'une même catégorie.

Les exportations varient pour leur part entre 4,5 % (lait) et 20,9 % (céréales). Il s'agit principalement de maïs, une denrée importante pour la sécurité alimentaire, facile à transformer et à conserver, même par les ménages. L'agrobusiness domine le commerce transfrontalier entre les deux pays, à raison de 57,8 % des PME.

Parmi les répondants, 10,8 % seulement vendent de l'habillement et 17,2 % des matériaux de construction (12,4 % d'hommes et 4,8 % de femmes). Cette activité est effectivement assez lucrative et parfois perçue comme « prestigieuse » comme nous l'avons vu plus haut. Elle exige un capital important difficilement réalisable par les femmes, d'où la prédominance des hommes dans ce commerce.

La vente d'objets en plastique reste assez importante et représente 22,3 % des répondants. Le pourcentage important de produits divers (29,6 %) indique une grande variété de produits autres que ceux mentionnés dans l'enquête.

On constate l'impact de l'interdiction des emballages en plastique au Rwanda, avec 0,0 % des répondants à Rubavu et 3,7 % à Rusizi, à comparer avec 31,4 % à Bukavu et 40,9 % à Goma.

Globalement, l'ordre d'importance des chaînes de valeur est le suivant :

- Produits agricoles : 57,8 %
- Produits divers : 29,6 %
- Objets en plastique : 22,3 %
- Matériaux de construction : 17,2 %
- Habillement : 10,8 %
- Objets de décoration : 9,1 %
- Médicaments : 7,5 %

Si l'on tient cependant compte des souhaits des autorités consultées et du représentant du COMESA, les chaînes de valeurs jugées prioritaires sont les suivantes :

1. Le commerce de biens de première nécessité, c'est-à-dire le commerce général (RDC).
2. Le commerce de produits agricoles (légumes, fruits, pommes de terre, bananes, choux, etc.), de riz, de farine de maïs, de produits de l'élevage (produits vivriers, viande, lait, œufs) (Rwanda).
3. Les magasins de vente de produits de base, quincailleries, ateliers de couture (produits consommés en général au Rwanda et en RDC).

L'analyse de la distribution par traversée brosse cependant un tout autre tableau, comme le montrent les chiffres ci-après :

**Tableau 10 : Distribution générale des chaînes de valeur par traversée**

Site/Traversée		BUKAVU	GOMA	RUBAVU	RUSIZI
Nombre de PME		19	48	36	27
Chaînes de valeur	Produits divers	57,10 %	40,20 %	1,30 %	7,40 %
	Matériaux de construction	39,00 %	20,60 %	0,00 %	1,20 %
	Objets en plastique	31,40 %	43,90 %	0,00 %	3,70 %
	Objets de décoration	17,10 %	15,00 %	0,00 %	0,00 %
	Agrobusiness (légumes, fruits, produits vivriers)	11,40 %	65,40 %	86,10 %	80,20 %
	Habillement	11,40 %	17,80 %	5,10 %	6,20 %
	Médicaments	12,40 %	13,10 %	1,30 %	0,00 %

Contrairement aux chiffres précédents sur la distribution générale des chaînes de valeur et leur importance, ceux-ci nous montrent combien la réalité est différente d'un site à un autre et d'un pays à un autre, avec quelques similarités entre les sites d'un même pays. Ainsi, le commerce des objets en plastique domine en RDC avec respectivement 31,4 % de PME à Bukavu et 43,9 % à Goma. Au Rwanda, il est absent à Rubavu et représente seulement 3,7 % des PME à Rusizi. En revanche, Goma présente des similarités avec Rubavu et Rusizi où le commerce des produits agricoles est prépondérant, soit 65,4 %, 86,1 % et 80,2 % respectivement, tandis qu'il ne représente que 11,4 % des PME à Bukavu.

Selon les pays, c'est le commerce de produits divers qui domine (57,1 % à Bukavu), suivi des matériaux de construction (39,0 %) et des objets en plastique (31,4 %).

Ce constat informe donc de la particularité de chaque traversée pour les interventions futures d'International Alert, mais également de la prédominance du secteur agricole dans trois quarts des sites considérés. Il ressort cependant d'une analyse plus approfondie qu'une PME peut influencer les autres (chef de file) de par sa taille et son chiffre d'affaires.

Par conséquent, pour promouvoir la cohésion sociale souhaitée par le projet MSL, il faudra accorder une attention particulière à l'agrobusiness, secteur dominant dans les chaînes de valeur de trois des sites considérés.

### 3.4 Concentration des PME par quartier et par site

Dans notre échantillon, les 130 PME dirigées par des femmes sont plus concentrées dans les quartiers 'Ndenere de Bukavu (81 PME), Kahembe de Goma (40 PME), Gisenyi de Rubavu (34 PME) et Bugarama de Rusizi (27 PME), suivi de près par Mururu (24 PME) comme le montre le tableau ci-après :

Nombre de PME à RUSIZI	Quartier	Site
27	Bugarama	Rusizi
24	Mururu	Rusizi
13	Gihundwe	Rusizi
11	Kamembe	Rusizi
4	Nzahaha	Rusizi
2	Rwimbogo	Rusizi

Nombre de PME à RUBAVU	Quartier	Site
34	Gisenyi	Rubavu
16	Rugerero	Rubavu
13	Nyamyumba	Rubavu
7	Rubavu	Rubavu
4	Bugeshe	Rubavu
2	Mudende	Rubavu
2	Kanama	Rubavu
1	Nyakiriba	Rubavu

Nombre de PME à GOMA	Quartier	Site
40	Kahembe	Goma
19	Mikeno	Goma
10	Majengo	Goma
7	Himbi	Goma
5	Kasika	Goma
4	Les volcans	Goma
4	Katoyi	Goma
4	Ndosho	Goma
3	Katindo	Goma
3	Virunga	Goma
2	Mabanga	Goma
2	Kyeshero	Goma
1	Murara	Goma
1	Office	Goma
1	Nyiragongo	Goma
1	Bujovu	Goma

Nombre de PME à BUKAVU	Quartier	Site
81	Ndendere	Bukavu
8	Nkafu	Bukavu
7	Nyamugo	Bukavu
5	Michombero	Bukavu
4	Nyalukemba	Bukavu

### 3.5 Besoins des entreprises

Par souci d'inclusivité dans cette étude, il importait de consulter les bénéficiaires potentiels du projet MSL sur les aspects jugés importants pour le développement de ses interventions futures. On trouvera ci-après les réponses à certaines questions sensibles posées aux PME au sujet de la consolidation de la paix et de la cohésion sociale dans la région.

**Tableau 11 : Besoins des PME exprimés par leurs représentants (hommes et femmes)**

		Rusizi		Rubavu		Bukavu		Goma		Total	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Pensez-vous que l'on puisse vous aider à renforcer votre engagement dans votre PME ?	Oui	80	98,8 %	76	96,2 %	81	77,1 %	103	96,3 %	340	91,4 %
	Non	1	1,2 %	3	3,8 %	20	19,0 %	4	3,7 %	28	7,5 %
	Ne sait pas	0	0,0 %	0	0,0 %	4	3,8 %	0	0,0 %	4	1,1 %
(Si oui, merci de préciser ci-dessous)	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0 %</b>	<b>79</b>	<b>100,0 %</b>	<b>105</b>	<b>100,0 %</b>	<b>107</b>	<b>100,0 %</b>	<b>372</b>	<b>100,0 %</b>

Le tableau ci-dessus est très révélateur des réalités sur le terrain quant aux perceptions des aspects fondamentaux pour l'inclusion sociale, le développement économique et la cohésion sociale pour une paix durable (voir l'annexe 5 pour en savoir plus).

Presque toutes les entreprises souhaiteraient être davantage aidées à renforcer leur engagement dans leur PME, lequel souhait varie entre 77,1 % des répondants à Bukavu et 98,8 % à Rusizi. Les souhaits exprimés par les répondants se résument de la manière suivante :

- La majorité des répondants ne veulent pas que le commerce change. Ils vont de 67,5 % à Rubavu à 87,5 % à Rusizi. Ce constat est révélateur d'une certaine satisfaction à l'égard de la stabilité et d'une certaine expérience dans une activité commerciale à partir de laquelle bâtir son avenir.
- Tous ou presque tous (95,3 % à Bukavu et 100 % à Goma) souhaitent augmenter leur capital, par des fonds propres ou en faisant appel à des institutions financières (banques ou établissements de microfinance). Les données sur le manque d'accès au crédit confirment la préférence pour l'augmentation du capital par des fonds propres.

- Très peu souhaitent la participation des hommes à la gestion à Rusizi et Goma (17,5 % et 21,4 % respectivement), à l'opposé de Rubavu et Bukavu (66,25 % et 47,1 % respectivement). Ces données témoignent du type d'activités développées aux différents sites. Les hommes sont moins intéressés par la chaîne de valeur de l'agrobusiness (qui est donc dominée par les femmes) et sont plus attirés par d'autres types de commerce.
- La grande majorité des répondants souhaiteraient mettre en place des activités d'entraide sociale ; un avis exprimé par 70 % et 98,1 % respectivement à Rusizi et Bukavu.
- Les dirigeants de PME souhaiteraient agrandir leurs terres à raison d'une moyenne de 78,9 %, variant entre 69,4 % à Bukavu et 98,1 % à Goma. La propriété foncière est donc une préoccupation majeure des PME.
- La majorité des répondants (89 %, dont 45,2 % de femmes et 44,6 % d'hommes) voudraient être aidés à œuvrer ensemble dans l'intérêt de la cohésion sociale.

Ce facteur devrait être considéré sérieusement par International Alert, car il pourrait être un bon point de départ vers une cohésion sociale fondée sur la collaboration et la tolérance entre hommes et femmes.

### 3.6 Aperçu général de la cohésion sociale dans la région des Grands Lacs

Le tableau simplifié qui suit indique la volonté des PME d'œuvrer ensemble ou non à la cohésion sociale dans l'intérêt de leurs communautés.

**Tableau 12 : Volonté d'œuvrer ensemble à la cohésion sociale**

		Femmes		Hommes		Total	
		Total	%	Total	%	Total	%
Pensez-vous que l'on puisse vous aider à davantage œuvrer ensemble à la cohésion sociale, entre les membres de PME mais aussi entre les communautés frontalières de la région des Grands Lacs ?	Oui	156	45,2 %	154	44,6 %	310	89,9 %
	Non	8	2,3 %	19	5,5 %	27	7,8 %
	Ne sait pas	7	2,0 %	1	0,3 %	8	2,3 %
	<b>Total</b>	<b>171</b>	<b>49,6 %</b>	<b>174</b>	<b>50,4 %</b>	<b>345</b>	<b>100,0 %</b>

Il ressort clairement de ces données que 89,9 % des répondants, dont 45,2 % de femmes contre 44,6 % d'hommes, ont pleinement conscience de l'existence de liens socio-économiques étroits. Statistiquement, la différence de perception entre les femmes et les hommes n'est pas significative, et tous expriment une volonté d'œuvrer ensemble à la consolidation de la paix et à la cohésion sociale.

Même si les chiffres semblent donner une lueur d'indication des mécanismes en place (68,0 %), 28,5 % des répondants ont fait état de l'inexistence de mécanismes pour résoudre les conflits dans une même filière et promouvoir la paix au sein des PME d'une même filière, mais aussi avec d'autres PME de filières différentes. On trouvera les détails de ces résultats dans le fichier 22 – Question CS4 de l'annexe 6.

International Alert devrait s'y atteler et renforcer cet aspect, car les conséquences vécues par un tiers des personnes ne sont pas à négliger de peur d'une dégénération des conflits sociaux qui se répercuterait naturellement sur le commerce.

Si l'on considère uniquement les données sur les conflits dans la population active allant jusqu'à 29 ans<sup>23</sup> faisant partie de nos répondants, le rapport de l'UNFPA *L'état de la population mondiale 2014* précise que la société devrait intensifier ses efforts en vue d'accroître les opportunités offertes également dans le domaine des moyens d'existence, car les conflits ont une incidence corrélative sur d'autres aspects de la vie. Page 29, ce rapport souligne que « Dans les pays affectés par les conflits, la fragilité des institutions et le manque de cohésion sociale présentent des difficultés lorsqu'il s'agit d'attirer l'investissement privé ». Page 88, il est affirmé que « les conflits et les remous sociaux peuvent priver les sociétés de la possibilité de tirer parti des contributions que cette population active peut apporter à leur famille, à leur communauté et à leur nation ».

La bonne nouvelle est que 82,8 % des commerçants (dont 42 % de femmes) sont favorables à des interventions en faveur de la cohésion sociale, comme en attestent les chiffres du tableau 13. Cependant, le commerce pour la consolidation de la paix dans la région des Grands Lacs ne dépend pas seulement de la volonté des commerçants et des entrepreneurs privés. Il relève de la responsabilité de l'autorité publique dans tous les pays concernés, comme l'indiquent les avis recueillis auprès des répondants (voir le tableau CS3 sur la cohésion sociale).

Ainsi, nombreux sont ceux et celles à avoir déclaré que le frein au commerce en général et au commerce transfrontalier en particulier est principalement lié, de près ou de loin, à des facteurs qui relèvent de la pleine responsabilité de l'État :

#### Types de conflits qui reviennent dans les propos des répondants :

- 10 % des répondants ont déclaré avoir été surimposés sans reçus en RDC, où la concurrence sur le marché est déséquilibrée par des taxes diverses et appliquées différemment aux uns et aux autres
- 3 % subissent quotidiennement des tracasseries douanières ou policières et sont victimes d'escroquerie (doubles paiements, par exemple)
- 15 % ont déclaré avoir subi les effets de la haine intercommunautaire et tribale
- 71 % ont fait état d'autres sources de conflits, comme le commerce ambulants/informel interdit au Rwanda (les commerçants regroupés reprochent aux ambulants de leur prendre des clients avant que ceux-ci n'arrivent au marché puisqu'ils ne paient pas les taxes).
- La non-application des clauses du RECOS, surtout du côté de la RDC

Cette liste révèle un espace d'interventions possibles pour un facilitateur en gestion de conflits ou un promoteur de la paix dans les communautés.

#### International Alert peut saisir cette occasion d'aider les communautés et les États à travers, entre autres :

- Des activités de plaidoyer auprès des pouvoirs publics et de personnes influentes, en faveur de l'amélioration aussi bien du climat des affaires (réduction des tracasseries douanières et policières, etc.) que de la résolution des conflits et de la promotion d'actions pour la paix dans les communautés.
- Des formations sur les aspects du genre dans les communautés.
- Des rencontres en faveur de la promotion de la paix entre différents intervenants du milieu des affaires (services publics, opérateurs économiques, représentants des églises, etc.)

Les rôles du secteur privé, et des PME en particulier, au service de la cohésion sociale et de la paix dans la région impliquent différents partenaires, dont les institutions publiques et les acteurs du développement. Ils sont synthétisés dans le tableau ci-après, à partir des avis recueillis auprès des dirigeants des PME. Ces informations donnent une bonne indication du rôle que pourra jouer International Alert.

**Tableau 13 : Rôles du secteur privé au service de la cohésion sociale impliquant d'autres acteurs**

Institutions publiques	Partenaires du développement	Opérateurs économiques (PME)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Création d'emplois pour rendre utiles les jeunes et les femmes</li> <li>• Vulgarisation des programmes pour le bien-être social entre les communautés en vue de réduire les conflits tribaux</li> <li>• Renforcement des capacités des femmes</li> <li>• Mise en œuvre de programmes de protection des enfants</li> <li>• Innovation dans les opérations douanières en vue de réduire les tracasseries administratives</li> <li>• Investissement dans le mouvement coopératif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement dans le domaine de la santé (mutuelle de santé, etc.).</li> <li>• Priorisation des actions pacificatrices</li> <li>• Sensibilisation aux méfaits du tribalisme et de la haine transfrontalière</li> <li>• Facilitation des échanges commerciaux entre communautés transfrontalières</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accords de facilités entre opérateurs économiques en amont et en aval (crédit fournisseur, etc.)</li> <li>• Bonne collaboration et honnêteté dans les échanges</li> <li>• Promotion des bonnes pratiques d'accueil des clients</li> <li>• Entraide et quête de l'épanouissement de tout un chacun</li> </ul>

L'un des objectifs de cette étude est d'explorer les mécanismes existants ou potentiels de résolution des conflits dans les communautés considérées. Le tableau 14 en annexe s'attarde longuement sur les impressions des répondants quant aux mécanismes de résolution des conflits que nous avons détaillés, analysés, interprétés et récapitulés dans les paragraphes suivants.

À l'égard de ce qui précède, 30,6 % des répondants ont affirmé que le commerce implique les intérêts des pays liés par la frontière ; 30,1 % des répondants ont mentionné les échanges entre les nations utilisant des lois qui pacifient le commerce transfrontalier et 24,5 % ont parlé du renforcement des liens économiques qui nourrissent la paix. Ces trois variables ne semblent cependant pas se traduire par une corrélation forte entre le commerce et la paix.

Les autres variables sont les suivantes :

- Les femmes championnes du commerce pour la paix et la sauvegarde de la paix : cette variable semble avoir une forte corrélation avec le commerce pour la paix et la sauvegarde de la paix face aux conflits historiques. 89,7 % des répondants y adhèrent, dont 45,9 % de femmes et 43,8 % d'hommes.
- Les formations sur la culture de la paix : les PME sont d'avis que l'organisation de formations est un facteur déterminant, à raison de 92,7 %, un taux record constitué à 47 % de femmes et à 45,7 % d'hommes.
- Les causeries et débats avec les dirigeants des PME sur la culture de la paix, de la tolérance, sur la communication non violente, la gestion non violente des conflits : ce sont autant d'autres facteurs importants qui bâtissent le commerce autour de la paix selon 93,9 % des répondants, dont 38,3 % de femmes et 42,2 % d'hommes.
- Les voyages d'études transfrontaliers : 87,3 % des répondants, dont 42,7 % de femmes et 45,1 % d'hommes reconnaissent que cette activité permettra de bâtir la paix autour du commerce.
- Une rencontre des femmes propriétaires ou dirigeantes de PME dans un lieu public ou religieux autour d'un échange d'expériences : 82,75 % des répondants pensent que cette activité serait un préambule au règlement des conflits.

- L'animation par les chefs religieux de groupes de femmes de confessions différentes des deux côtés de la frontière : cette proposition a le soutien de 75,6 % des répondants, avec une proportion égale de femmes et d'hommes (37,8 %).
- Un plan d'action commun pour la promotion du commerce pour la paix entre toutes les populations ou les villages en conflit : une action saluée par 80,4 % des répondants, dont 38,3 % de femmes et 42,2 % d'hommes.

Les pratiques sensibles aux conflits et aux différences entre les hommes et les femmes observées dans les PME peuvent être décrites de la manière suivante :

- En règle générale, 36,8 % des femmes dirigeantes de PME affirment une volonté d'intégrer les hommes dans leur entreprise. Cette volonté est cependant davantage exprimée à Bukavu (47,1 %) et à Rubavu (66,2 %). Ce facteur montre à lui seul la volonté affichée des femmes d'envisager des moyens durables de consolidation de la paix dans le commerce, en commençant par l'intégration de leurs homologues masculins.
- La sensibilité fortement accrue aux tracasseries douanières et policières contre les femmes, accompagnées de violences sexistes, a été révélatrice tout au long des entretiens. Tous les répondants attachent une importance capitale à l'éradication de ces pratiques, et ce dans l'intérêt de la consolidation de la paix impliquant aussi bien les hommes que les autorités concernées.
- Les pratiques anticoncurrentielles des grands commerçants sont un autre sujet d'importance aux yeux de plusieurs PME. Ainsi, plaider pour le respect des lois et pratiques commerciales restera une priorité pour tous les partenaires soucieux du développement du commerce transfrontalier pour la paix.

## 3.7 Aperçu général de PME dirigées par des femmes pouvant œuvrer pour la consolidation de la paix dans leurs communautés

### 3.7.1 PME dirigées par des femmes

Après avoir exploré tous les contours des PME, notamment leur niveau de développement, la volonté de leurs dirigeants à l'égard de la promotion de la paix et leur influence potentielle, une liste de 60 PME dirigées par des femmes susceptibles d'œuvrer pour la consolidation de la paix dans leurs communautés a été dressée par site/traversée, conformément aux termes de référence, selon les critères suivants :

- La forte volonté d'œuvrer en faveur de la consolidation de la paix à travers des activités diverses, dans la communauté et dans le secteur (d'après les réponses apportées par les unes et les autres lors des entretiens) ;
- La taille de la PME reste un critère incontournable pour établir son influence par rapport aux autres ;
- La prédominance d'un secteur d'activité (chaîne de valeur) par rapport aux autres à un site donné, ou de certains secteurs (l'agrobusiness au Rwanda et à Goma, par exemple, alors que la réalité est tout autre à Bukavu) par rapport aux autres à certains sites ;
- La dominance ethnique dans le cas de la RDC ;
- Le mode organisationnel (en associations ou coopératives selon le pays).

**Tableau 14 : Liste de 15 PME dirigées par des femmes pour une initiative de consolidation de la paix - Bukavu**

	Nom de la dirigeante	Tribu	PME	Type de PME	Chaîne de valeur	Contact	Quartier
1	Pascaline Munyerenkana	Mushi	Quincaillerie Albatros	PME	Matériaux de construction	0997374018	Ndendere
2	Sifa Cishugi Ciragane	Mushi	Don Beni	PME	Produits divers	0841039896	Ndendere
3	Emilie	Mushi	Emilia Shop	PME	Habillement	0997727290	Ndendere
4	Charmante Sadiki Zawadi	Mushi	Ets Zawadi	PME	Matériaux de construction	0854641763	Ndendere
5	Clémentine Atosha	Muhavu	Maison Kandikoko	PME	Produits divers	0859782174	Ndendere
6	Viviane Bazungu Bitaneswa	Mushi	6600 Volt	PME	Produits divers	0993412493	Nyamugo
7	Noela Murhimanya	Mushi	Boutique Christine	PME	Produits divers	0853958142	Ndendere
8	Lucie Kwanja	Mushi	Maziwa Safi	PME	Produits laitiers	0970883729	Nkafu
9	Furaha Baguma	Mushi	Maison Salama	PME	Produits divers	0970078680	Ndendere
10	Yvonne Ciza Murwali	Mushi	Quincaillerie	PME	Matériaux de construction	0992557262	Ndendere
11	Justine Belenge Mulasi	Murega	Maison Just	PME	Matériaux de construction	0978263887	Ndendere
12	Stéphanie Wakenge	Murega	Wakenge Stéphanie	PME	Produits divers	0844058146	Ndendere
13	Furaha Nsimire	Mushi	Ets Magnificat	PME	Produits divers	0970899936	Ndendere
14	Byba Tcheshe	Mushi	Info Service référentielle	PME	Produits divers	0995411113	Ndendere
15	Jeannette Nankafu rusigwa	Mushi	Quincaillerie	PME	Matériaux de construction	0998675778	Michombero

Ces 15 PME sont dirigées par des femmes qui ont exprimé leur volonté d'œuvrer pour la consolidation de la paix. Elles sont également classées par ordre de taille (chiffre d'affaires). Il s'agit majoritairement d'entreprises de commerce de matériaux de construction, de médicaments, et de commerce général.

International Alert devra apporter des appuis spécifiques à chaque traversée, car chacune présente ses particularités. Goma et Bukavu ont néanmoins quelques points communs, dont l'amélioration du climat des affaires, la réduction des tracasseries policières et douanières, ainsi que la promotion de la tolérance interethnique (beaucoup de répondants de ces 2 traversées ont clairement identifié les conflits tribaux et interethniques comme étant les principaux freins à leur développement).

**Tableau 15 : Liste de 15 PME dirigées par des femmes pour une initiative de consolidation de la paix – Goma**

	Nom de la dirigeante	Tribu	PME	Type de PME	Chaîne de valeur	Contact	Quartier
1	Adidja Maheshe N'simire	Bashi	Avevoco	Association	Volaille	0997336369	Mikeno
2	Manyumba Ikunzi Jeanne	Barega	UTDD/A vemak	Association	Matériaux de construction	0997180219	Kasika
3	Mahoro Judith	Bahutu	Kiosque Asante Yesu	PME	Objets en plastique	0973446098	Kahembe
4	Marie Louise Milambo Nabilalo	Bashi	Boutique Babilone	PME	Agrobusiness (céréales)	0979000066	Kahembe
5	Kabuo Kasiyiri Madeleine Mwenge	Banande	Ravecso	Association	Agrobusiness (œufs)	0991382831	Katoyi
6	Joséphine Kavira Nzaira Malimu Kono	Banande	(LSC)	PME	Agrobusiness (champignons)	0997739381	Katindo
7	Vumilia Mirindi	Bashi	Afeprofa	Association	Agrobusiness (farine de manioc)	0998146503	Virunga
8	Sarah Amina Malala	Bashi	Ravec Buholo	Association	Agrobusiness (produits divers)	0974922688	Virunga
9	Florence Mukuninwa	Barega	Wamama Muamuke	Association	Agrobusiness (fruits et légumes)	0971074029	Himbi
10	Wivine Faïda Bantea	Bahunde	Boutique Aux classiques Shop	PME	Produits divers	0995502362	Mikeno
11	Léonie Hamuli Bihango	Bahunde	(SOFPV)	Association	Agrobusiness (produits multiples)	0990081764	Mikeno
12	Bakulu	Bashi	Kiosque La référence	PME	Objets en plastique	0855705678	Kahembe
13	Josephine Bahali	Bashi	Boutique Malaika	PME	Objets en plastique	0972370307	Kahembe
14	Nathalie Chekanabo Mutayongwa	Bashi	Boutique Lumilux	PME	Agrobusiness (œufs)	0998722732	Katindo
15	Joséphine Bibi Mirindi Furaha	Bashi	Mini quincaillerie Saint	PME	Matériaux de construction	0997762288	Himbi

Les PME représentées à Goma sont à 65 % des entreprises d'agrobusiness opérant localement, mais aussi avec le Rwanda. Certaines vendent des produits divers dans leurs boutiques. La plupart d'entre elles sont des associations et des coopératives regroupant plusieurs membres (jusqu'à 600 pour certaines, comme RAVESCO). La plus importante d'entre elles reste AVEVOCO, qui évolue dans le commerce de volailles et d'œufs. Elle pourrait donner l'exemple en matière de consolidation, aux autres PME, mais aussi à toute la communauté et au-delà.

**Tableau 16 : Liste de 15 PME dirigées par des femmes pour une initiative de consolidation de la paix – Rubavu**

	Nom de la dirigeante	PME	Type de PME	Chaîne de valeur	Contact	Secteur
1	Odile Mugabekazi	COAGU	Coop	Agrobusiness (poulets)	0789749116	Gisenyi
2	Emerence Uwitonze	Haguruka ukore	Coop	Agrobusiness (céréales)	0781688531	Gisenyi
3	Marie Claire Uwamahoro	COTWIRU Ltd	Coop	Agrobusiness (porcs)	0780890994	Rugerero
4	Alivera NyirandekerO	Unguka Nunguke	Coop	Agrobusiness (poissons)	0783293562	Gisenyi
5	Umubyeyi Chamisi	Tuvuge lbyayo	Coop	Agrobusiness (légumes)	0783509010	Gisenyi
6	Marie Chantal Uwineza	Abakorana umurava	Coop	Agrobusiness (légumes)	0787714995	Nyamyumba
7	Justine Mugwaneza	Unama Dukore	Coop	Habillement	0783424945	Gisenyi
8	Marie Chantal Nyirampa Wenimana	KOABA	Coop	Agrobusiness (légumes)	0783419366	Nyamyumba
9	Jeanine Uwamahoro	Duhumrizane	Coop	Agrobusiness (manioc et maïs)	0784740902	Rubavu
10	Marie Claire Nzamukosha	Koranamura va Wikinisha Igihe	Coop	Agrobusiness (poulets et lapins)	0784295996	Gisenyi
11	Nyirahabimana Nuriyatih	Icyerekezo cy'Ubukire	Coop	Habillement	0788202721	Gisenyi
12	Legine Uwabega	Wikinisha Igihe	Coop	Agrobusiness (légumes)	0784594877	Nyamyumba
13	Agatha Nyiranshuti	Indatwa za Nyamyumba (KIZANYA)	Coop	Agrobusiness (légumes)	0782099397	Nyamyumba
14	Alice Umuhire	Abatarushwa GISENYI	Coop	Agrobusiness (légumes)	0785563732	Gisenyi
15	Françoise Mukashema	COTRACOFA	Coop	Agrobusiness (manioc et maïs)	0782678756	Rugerero

Les PME de Rubavu sont à 86 % actives dans le commerce de produits vivriers à destination de la RDC : légumes, fruits, céréales et, à petite échelle, produits en plastique et médicaments. Il est à noter qu'elles sont toutes regroupées en coopérative, un impératif pour les opérateurs de commerce avec la RDC, surtout en cette période de COVID-19. Il en est de même pour Rusizi.

**Tableau 17 : Liste de 15 PME dirigées par des femmes pour une initiative de consolidation de la paix – Rusizi**

	Nom de la dirigeante	PME	Type de PME	Chaîne de valeur	Contact	Secteur
1	Christine NyirahabimaMa	CODEPEK	Coopérative	Agrobusiness (poisson)	0788296847	Kamembe
2	Vestine Uwineza	Umurimo Unoze	Coopérative	Agrobusiness (Isambaza)	0782934730	Mururu
3	Apolinarie NrenzahO	KAKI	Coopérative	Habillement	0783803948	Mururu
4	Françoise Mukarurangwa	Jyambere Mubyeyi	Coopérative	Agrobusiness (fruits et légumes)	0786555853	Mururu
5	Alphonsine Tuyishime	Zirakamwa	Coopérative	Agrobusiness (produits laitiers)	0786126531	Kamembe
6	Gilbertine Nyirahagenimana	Codutimu	Coopérative	Agrobusiness (fruits et légumes)	0788879230	Mururu
7	Odette Musabyemariya	KOBATO MU	Coopérative	Agrobusiness (fruits et légumes)	0784424297	Mururu
8	Vivine Uwamahoro	COSOPAX Cyangugu	Coopérative	Agrobusiness (farine de maïs)	0788857658	Kamembe
9	Solina Mukabise Ngimana	Dukore Dukundana	Coopérative	Agrobusiness (farine de manioc)	0783558385	Kamembe
10	Agnès Nyiranzabamwita	KAOBIMU	Coopérative	Agrobusiness (fruits et légumes)	780470721	Mururu
11	Riberetha Nyirahabyarimana	Twuzuzanye	Coopérative	Agrobusiness (farine de manioc)	0783556237	Mururu
12	Azella Musabeyezu	Jyambere Mubyeyi	Coopérative	Agrobusiness (céréales)	0782960060	Bugarama
13	Céline Ikimpaye	Iwacuheza	PME	Habillement	0726388840	Bugarama
14	Dorkas Mukabutera	KOKUBU	Coop	Commerce des boissons	0784253205	Bugarama
15	Donatila Nyiranze yimana	Abunzubumwe	Coop	Habillement	0785268240	Mururu

Les PME ici représentées œuvrent à 80 % dans le commerce de produits vivriers à destination de la RDC (Bukavu) et sont toutes regroupées en coopératives pour bénéficier des facilités d'opération vers la RDC.

International Alert devra envisager ses interventions en se basant davantage sur le mouvement coopératif à Rusizi et à Rubavu, priorité de l'État pour tout le commerce transfrontalier.

### 3.7.2 Forces, faiblesses, opportunités et menaces des PME

Dans cette section, il est question d'utiliser l'outil d'analyse SWOT afin d'orienter les recommandations aux PME dirigées par des femmes pour la promotion du commerce pour la paix dans les pays concernés, en croisant leurs forces/opportunités (facteurs internes) et leurs faiblesses/menaces (facteurs externes).

**Tableau 18 : Les forces, faiblesses, opportunités et menaces (analyse SWOT) en RDC**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience suffisante du commerce (la majorité ayant plus d'une année d'ancienneté dans leur PME)</li> <li>• Volonté et courage de travailler et d'œuvrer à la consolidation de la paix</li> <li>• Âge favorable à l'esprit d'entreprise et au dynamisme</li> <li>• Accès au crédit pour certaines femmes sans trop de difficultés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital insuffisant par manque de financement</li> <li>• Coût élevé du loyer</li> <li>• La majorité travaille/opère dans le secteur informel</li> <li>• Infrastructures inadéquates pour promouvoir les échanges</li> <li>• Absence de regroupements associatifs et coopératifs</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La présence de matières premières localement est une raison d'investir dans le commerce</li> <li>• Existence de mouvements transfrontaliers de personnes et de biens</li> <li>• Présence de voies navigables (lacs) pouvant faciliter les activités commerciales</li> <li>• Présence de services techniques du gouvernement congolais en matière de PME (OPEC, etc.)</li> <li>• Présence grandissante des femmes entrepreneures</li> <li>• Présence d'acteurs divers facilitant le commerce transfrontalier, l'amélioration de la condition des femmes dans le commerce, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persistance de l'insécurité</li> <li>• Insuffisance d'infrastructures publiques nécessaires (courant électrique pour la conservation des produits vivriers périssables, insuffisance d'eau)</li> <li>• Coût élevé des services d'analyse des produits locaux par l'Office congolais de Contrôle</li> <li>• Manque d'encadrement par l'État congolais</li> <li>• Non-application de la politique exhaustive des PME par les Congolais</li> <li>• Tracasseries et surimposition des PME</li> <li>• Violences sexistes</li> </ul>

Il ressort de cette analyse que les PME dirigées par des femmes ont un potentiel de développement en fonction des forces et des opportunités qui leur sont présentées (matières premières disponibles, environnement opérationnel, dynamisme et volonté de lutter pour leur bien-être, etc.). En revanche, plusieurs facteurs peuvent en même temps limiter leur croissance, dont l'accès limité aux ressources financières (formelles et informelles), la quasi-inexistence d'infrastructures de base, les tracasseries diverses et l'insécurité en général. Certains aspects peuvent cependant être améliorés à travers les activités de plaidoyer contre les tracasseries diverses, l'organisation en groupes et l'éducation ou la formation sur certaines thématiques.

**Tableau 19 : Les forces, faiblesses, opportunités et menaces (analyse SWOT) au Rwanda**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte détermination des femmes à entreprendre une activité commerciale</li> <li>• Existence d'un esprit de coopération entre les femmes entrepreneures</li> <li>• Possibilités d'accès aux crédits pour les commerçants loyaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital limité pour satisfaire le marché grandissant de la RDC</li> <li>• Manque d'intérêt de la part des commerçantes pour le travail en chaîne dans le commerce transfrontalier</li> <li>• Manque d'hypothèque pour accéder au crédit</li> <li>• Manque d'informations sur les opportunités offertes par le commerce transfrontalier</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le gouvernement rwandais a créé un environnement favorable pour les PME</li> <li>• Le pays soutient les activités commerciales des femmes</li> <li>• Marché congolais grandissant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persistance du commerce informel au Rwanda</li> <li>• Taxes imposées par les services informels en RDC</li> <li>• Insécurité et violence physique du côté de la RDC</li> </ul>

La lecture de la situation au Rwanda nous indique que l'État joue un rôle important dans l'amélioration du climat des affaires en faveur du commerce transfrontalier ; c'est notamment le cas de l'organisation des commerçants en coopératives qui facilite l'accès aux marchés et aux financements. En revanche, l'accès aux sources de financement fait toujours défaut à un nombre important de femmes. Par ailleurs, les tracasseries policières et douanières de l'autre côté de la frontière entravent fortement l'expansion de leurs activités.

Une collaboration accrue entre les communautés et un plaidoyer constant pour l'amélioration des conditions et de l'environnement des activités de l'autre côté des frontières sont autant de facteurs pouvant encourager leur développement.

### 3.8. Schémas de renforcement des entreprises

Le tableau ci-après détaille les options de renforcement des PME proposées par les répondants.

**Tableau 20 : Schémas types de renforcement des PME**

Schéma de renforcement des entreprises

		Femmes		Hommes		Total	
		Total	%	Total	%	Total	%
Possibilités de renforcer la collaboration entre les PME et les petites commerçantes transfrontalières	Oui	170	45,7 %	170	45,7 %	340	91,4 %
	Non	8	2,2 %	16	4,3 %	24	6,5 %
	Ne sait pas	3	0,8 %	5	1,3 %	8	2,2 %
	<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>48,7 %</b>	<b>191</b>	<b>51,3 %</b>	<b>372</b>	<b>100,0 %</b>

Ce tableau indique que le schéma pour le renforcement des entreprises passera par la formation des chefs de PME pour les mettre à niveau dans les domaines techniques (95,4 %), par une collaboration accrue avec les petites commerçantes transfrontalières pour garantir leur approvisionnement (94,9 %), par la création de réseaux d'influence (95,2 %) et par l'amélioration des lois en faveur des PME (77,5 %).

## 4. Recommandations

Le tableau ci-après reprend les recommandations formulées par les répondants sur le rôle que chacun des intervenants doit jouer dans la consolidation de la paix en faveur du commerce transfrontalier. Ici, International Alert peut analyser les possibilités d'intervention dans le domaine qui lui semblera le mieux adapté à ses ambitions et objectifs et les plus conformes à ses valeurs.

**Tableau 21 : Recommandations des répondants par type d'intervenants**

Institutions publiques	Partenaires du développement	Société civile (FEC, PSF)
<b>RDC</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Assurer leur protection, leur encadrement et leur promotion</li> <li>Mettre fin aux tracasseries frontalières</li> <li>Mettre en place un fonds de garantie des PME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faciliter la création d'une plateforme (synergie) regroupant les PME des pays des Grands Lacs</li> <li>Créer un cadre de concertation entre les pays des Grands Lacs</li> <li>Renforcer la capacité managériale des PME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Engager des actions de plaidoirie sur certaines thématiques clés, dont la réduction des tracasseries douanières et policières, etc.</li> <li>Promouvoir la collaboration entre l'OPEC, la DGDA et la DGI pour établir un calendrier de paiement des taxes, impôts et autres redevances</li> </ul>
<b>RWANDA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser les entreprises pour bénéficier des opportunités offertes par le Régime commercial simplifié (RCOS)</li> <li>Uniformiser les mécanismes de commerce transfrontalier entre la RDC et le Rwanda pour éviter les dysfonctionnements dans les transactions commerciales</li> <li>Relancer les Board committees de MINICOM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promouvoir l'esprit coopératif</li> <li>Former les membres des coopératives au marketing transfrontalier</li> <li>Mettre en œuvre et appuyer les techniques de résolution des conflits</li> <li>Collaborer efficacement et activement avec la PSF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre la plateforme de PME transfrontalières en œuvre au niveau des districts</li> <li>Continuer à consulter la FEC du Congo pour pacifier le commerce transfrontalier et en améliorer l'efficacité</li> <li>Sensibiliser les PME aux opportunités existantes dans les commerces transfrontaliers</li> </ul>

Les recommandations suivantes sont adressées à International Alert :

1. L'appui à la création d'activités d'« entraide sans frontières » entre les membres de PME, auxquelles 86,7 % des répondants se sont montrés favorables dans cette cartographie, serait un facteur sociologique déterminant et incontournable pour renforcer la culture de la paix dans la région.
2. L'appui à l'harmonisation des lois est essentiel pour décourager les pratiques anticoncurrentielles entre grands et petits commerces.
3. Des prestations ciblées par les dirigeantes de PME dévouées au commerce pour la paix aideront à développer la confiance en soi des autres femmes. Elles canaliseront également leur influence dans cette sphère ou ce sous-groupe du monde commerçant. Il est en effet évident que leurs transactions financières dans le cadre de la relation achat-vente sont un moyen parmi d'autres d'exercer leur pouvoir sociétal, c'est-à-dire leur capacité à contrôler d'une façon ou d'une autre les ressources nécessaires et de rétablir l'équilibre des pouvoirs. C'est, en dernière analyse, des forces des petites commerçantes que le

commerce pour la paix a besoin, au-delà de l'appui aux victimes individuelles des conflits de part et d'autre des frontières. Parvenir à développer l'estime de soi des commerçantes pour qu'elles se sentent en droit de mener une activité commerciale transfrontalière serait un résultat extraordinaire de la part d'International Alert.

4. Organiser une conférence annuelle sur les pratiques de gestion des conflits.
5. Organiser des concours entre les membres de PME transfrontalières, avec prix à la clé, pour encourager la promotion du commerce pour la paix et l'innovation.

## 5. Conclusion

La promotion d'une culture de paix dans la région des Grands Lacs nécessite l'implication des autorités politiques ainsi qu'un effort conjoint de tous les acteurs socio-économiques et l'encadrement de toutes les parties prenantes, notamment les PME œuvrant dans la région. En effet, les PME sont considérées comme un catalyseur de croissance socio-économique inclusive et de développement régional. Elles jouent un rôle de premier plan dans le développement économique d'un pays à travers la création d'emplois et conduisent *ipso facto* à la réduction de la pauvreté.

C'est dans cette optique qu'International Alert, à travers son projet Mupaka Shamba Letu (MSL), a mené une étude consistant à élaborer une cartographie des petites commerçantes transfrontalières et des PME en général dans les zones frontalières entre Bukavu, Rusizi, Goma, et Rubavu. Cet exercice a pour but d'amener les acteurs économiques de cette région, par le biais de réseaux et par la coopération, à œuvrer ensemble au service d'une plus grande cohésion sociale et de la paix dans la région. Pour mener cette cartographie, l'approche participative et consultative a été largement exploitée afin de produire des données qualitatives et quantitatives sur les commerçantes transfrontalières et les PME.

Au total, 524 PME ont été recensées aux quatre sites susmentionnés ; 367 d'entre elles ont été sélectionnées pour un entretien, dont 50 % dirigées par des femmes. Ont été retenues les PME qui œuvraient déjà à la consolidation de la paix pour la cohésion sociale. Avant d'entamer ce travail, il a fallu en un premier temps analyser leurs forces, leurs faiblesses, les opportunités et les menaces à leur mobilisation pour la paix de la région des Grands Lacs.

C'est ce à quoi s'est attachée, une équipe d'enquêteurs d'International Alert au moyen d'une série d'entretiens avec les dirigeants des 372 PME. Notre échantillon a fait ressortir que les PME de Bukavu sont plus concentrées dans le quartier Ndendere, suivi de Nkafu et Nyamugo. Celles de Goma sont concentrées à Kahembe, suivi de Mikeno et Majengo. À Rubavu, la plus forte concentration de PME est observée dans le secteur de Gisenyi, suivi de Rugerero et Nyamyumba tandis qu'à Rusizi les PME sont concentrées à Bugarama, suivi de Mururu et Gihundwe.

Une liste de 60 PME dirigées par des femmes a été dressée (15 par traversée), lesquelles seront potentiellement partenaires du projet MSL de promotion du commerce pour la consolidation de la paix. Ces femmes influentes joueront un rôle important dans l'amélioration des conditions socio-économiques des petites commerçantes transfrontalières occupant encore le bas de l'échelle.

Outre la collecte de données permettant l'identification générale des PME, International Alert a prévu d'explorer d'autres variables auprès de ces petites et moyennes entreprises, à savoir : les chaînes de valeurs dominantes, les besoins des PME à l'égard du commerce pour la paix, la cohésion sociale et la contribution à la paix, et les moyens de renforcer la collaboration des PME. Au regard de ces quatre aspects, la collecte des données a livré les résultats suivants :

- Les activités d'agrobusiness sont prédominantes dans la ville de Goma (65,4 %), suivies du commerce d'objets en plastique et de produits divers. À Rubavu, l'agrobusiness est la chaîne de valeur dominante (86,1 %), suivi de l'habillement et des produits divers. À Rusizi l'agrobusiness est également en tête (80,2 %), suivi des produits divers et de l'habillement. À Bukavu, en revanche, la chaîne de valeur dominante est celle des produits divers (57,1 %), suivis des matériaux de construction et des objets en plastique.

- Concernant les besoins des PME à l'égard du commerce pour la paix, la cartographie a révélé que 91,4 % d'entre elles veulent être davantage aidées à participer à des activités d'entraide, mais surtout à en créer (86,7 %) dans l'intérêt du développement économique de chacun, un aspect social d'une valeur incontestable.
- Au sujet de la cohésion sociale, 89,9 % des répondants ont exprimé leur volonté d'œuvrer ensemble à une culture de paix dans la région des Grands Lacs ; 68 % d'entre eux ont révélé que les mécanismes pour parvenir à ce but sont en place. Toujours de l'avis des répondants, le commerce pour la paix est bel et bien possible dans la région des Grands Lacs si l'on considère cette tendance positive des PME en faveur de la résolution des conflits.
- Les types de conflits identifiés par les répondants sont, entre autres, l'escroquerie, la concurrence déséquilibrée sur le marché, les effets de la haine intercommunautaire et tribale, la brutalité dans le pays hôte et les commerçants en structures regroupées qui reprochent aux ambulants de dérouter les clients avant leur arrivée au marché (conflit surtout exprimé vis-à-vis du commerce ambulant/informel, interdit au Rwanda).
- Enfin, 91,4 % des répondants ont confirmé l'existence de moyens de renforcer la collaboration : i) la formation des chefs (ou gestionnaires) de PME pour le nivellement des connaissances et l'innovation (95,4 % y sont favorables) ; ii) la formation des chefs de PME pour l'expansion des marchés (93,7 % des répondants) ; iii) la collaboration avec les petites commerçantes transfrontalières pour les approvisionnements (94,9 %) ; iv) l'utilisation des réseaux d'influence (76,6 %) ; v) la mise en place d'une plateforme ou d'un réseau de collaboration (95,2 %) ; vi) la simplification des démarches administratives auprès des autorités locales (94,3 %) ; vii) l'élaboration et l'application de lois en faveur des PME (77,5 %) ; viii) l'établissement de liens de réseau avec les institutions financières (93,2 %) ; et ix) l'amélioration de l'accueil et du traitement des clients dans les PME (87,2 %).

Eu égard à ces résultats, il sied de mentionner que les femmes et les PME actives dans le commerce transfrontalier entre Bukavu, Rusizi, Goma, et Rubavu sont autant d'acteurs socio-économiques susceptibles d'œuvrer pour la paix et la cohésion sociale dans la région. Dès lors, un examen des valeurs sociétales au niveau des communautés de la région des Grands Lacs est nécessaire pour promouvoir des attitudes et comportements positifs autour du commerce pour la paix. Des attitudes et comportements qui engendreront naturellement des relations gagnant-gagnant en faveur de la consolidation de cette paix dont les commerçants ont tant besoin dans les zones transfrontalières.

Au vu de ce qui précède, les principales recommandations en faveur de la consolidation de la paix sont les suivantes :

- Motiver la création d'activités « d'entraide sans frontières » auxquelles 86,7 % des PME se sont par ailleurs montrées favorables.
- Mobiliser toutes les parties prenantes et surtout les personnes influentes dans le secteur économique en faveur de la mise en application des lois relatives aux bonnes pratiques commerciales et des mesures d'atténuation des déséquilibres concurrentiels.
- Encourager les femmes influentes à encadrer celles qui occupent encore le bas de l'échelle, en vue d'une collaboration pacifique. En leur donnant la confiance en soi nécessaire et en établissant leur place dans le commerce transfrontalier, elles seraient rendues moins vulnérables.
- Organiser des concours ou compétitions axés sur l'innovation en matière d'atténuation des conflits en faveur du commerce pour la paix (voir l'analyse du tableau 14 sur les variables qui concourent à la consolidation de la paix dans la région des Grands Lacs). Les « championnes » des meilleurs projets devront être récompensées pour leurs propositions d'innovations au service de la paix et de la cohésion sociale dans la région.
- Faciliter la mise en place d'une plateforme de concertation et de coordination des activités de plaidoyer sur certaines thématiques clés (tracasseries douanières et policières, etc.), au service du commerce pour la paix.

# Bibliographie

**Banque mondiale (2011).** Faciliter le commerce transfrontalier entre la RDC et les voisins dans la région des Grands Lacs en Afrique : Améliorer les conditions des commerçants pauvres. World Bank Document.

\_\_\_\_\_ (2019). Autopsie des écosystèmes des micro, petites et moyennes entreprises en République Démocratique du Congo. Washington : The World Bank.

**Bayisenge R. et al. (2020).** Contribution of SMEs run by women in generating employment opportunity in Rwanda. *International Journal of Business and Management*, vol. 15, n° 3.

**CESS Institute (2015).** Évaluation du climat des affaires des PME 2014-2015 : Côte d'Ivoire et Rwanda. Québec : CESS Institute.

**Collectif Stratégies Alimentaires (2013).** L'« APPROCHE FILIERE » : Conceptions, avantages et risques pour l'agriculture familiale. Rapport du séminaire international organisé par le CSA le 27 novembre 2013 à Bruxelles.

**Department for International Development (DFID) (2009).** Le Commerce au service de la paix : Instauration de la sécurité et réduction de la pauvreté par le commerce des ressources naturelles dans la région des Grands lacs. Londres : DfID.

**Fonds des Nations Unies pour la population (UNFPA) (2014).** État de la population mondiale 2014 : le pouvoir de 1,8 milliard d'adolescents et de jeunes et la transformation de l'avenir. New York : UNFPA. Disponible sur : [https://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/SWOP%202014%20FRENCH\\_Report\\_WEB.pdf](https://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/SWOP%202014%20FRENCH_Report_WEB.pdf).

**Fonds international de développement agricole (FIDA) (2015).** Pour une insertion durable des petits producteurs dans les filières agricoles - Note pratique. Rome : Fonds international de développement agricole.

**Groupe de la Banque africaine de développement, Organisation de coopération et de développement économiques, Programme de développement des Nations Unies, Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (2012).** Perspectives économiques en Afrique 2012. Paris : Éditions OCDE. Disponible sur : [https://africaneconomicoutlook.org/sites/default/files/content-pdf/AEO2012\\_FR.pdf](https://africaneconomicoutlook.org/sites/default/files/content-pdf/AEO2012_FR.pdf)

**International Alert (2006).** Local Business, Local Peace: The Peacebuilding Potential of the Domestic Private Sector. Londres : International Alert. Disponible sur : <https://www.international-alert.org/publications/local-business-local-peace>.

\_\_\_\_\_ (2017). Mupaka Shamba Letu, Document du projet.

**Kamba-Kibatshi, Marcel (2016).** L'influence des petites et moyennes entreprises au développement économique de la République Démocratique du Congo. *The Central European Journal of Social Sciences and Humanities*, n° 46, p. 478-505.

**Kimanuka C. et Lange M. (2010).** La traversée : petit commerce et amélioration des relations transfrontalières entre Goma et Gisenyi. International Alert. Disponible sur : <https://www.international-alert.org/publications/la-travers%C3%A9e>

Le projet Mupaka Shamba Letu: l'approche B4P (Business for Peace: Commerce pour la paix)

**Muhire, Blaise (2020).** Étude sur le Commerce et les Opportunités pour un Dialogue Transfrontalier dans la Région des Grands Lacs. Kinshasa : Fondation Konrad Adenauer.

**Organisation internationale pour les migrations (OIM) (2003).** Le rôle des femmes dans la reconstruction et le développement en République Démocratique du Congo. Genève : Organisation internationale pour les migrations.

**Institut National de la Statistique du Rwanda (2007)**, Enquete sur le secteur informel 2006 Micro et Petites Entreprises au Rwanda, Rapport Final.

**Programme alimentaire mondial (PAM) (2009)**. Enquête sur les conditions socio-économiques des déplacés et population hôtes dans le Sud-Kivu. WFP Sud Kivu.

**Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), Fonds d'équipement des Nations Unies (UNCDF) (2016)**. Stratégie nationale de développement des petites et moyennes entreprises.

**République Démocratique du Congo, Ministère des Petites et Moyennes Entreprises (2009)**. Charte des Petites, Moyennes Entreprises et de l'Artisanat.

**Republique du Rwanda, Institut National des Statistiques (2006)**. Enquête sur le secteur informel.

**République du Rwanda, Minecofin (2015)**. Vision 2050.

**Titeca, Kristof et C. Kimanuka (2012)**. Marcher dans l'obscurité : Le commerce informel transfrontalier dans la région des Grands Lacs. Londres : International Alert. Disponible sur : [https://www.international-alert.org/sites/default/files/GreatLakes\\_CrossBorderTrade\\_FR\\_2012.pdf](https://www.international-alert.org/sites/default/files/GreatLakes_CrossBorderTrade_FR_2012.pdf).

**Ulimwengu, John et al. (2009)**. « Paving the Way for Development: The Impact of Road Infrastructure on Agricultural Production and Household Wealth in the Democratic Republic of Congo », 2009 Annual Meeting, July 26-28, 2009, Milwaukee, Wisconsin 49292, Agricultural and Applied Economics Association.

# Annexes

## Annexe 1 : FGD et KII, Cartographie International Alert

### Techniciens officiels interrogés/KII :

#### En RDC

1. Jean-Paul Lokumu/Directeur Provincial de l'Office de Promotion des PME Congolaises (OPEC Sud-Kivu) / Tél. 097 97 77 707
2. Augustin Kiriza/Chef de Bureau Urbain de PME Ville de Bukavu / Tél. 097 31 43 405
3. Olivier Kibondo Masudi/Chef de cellule DGI, Bureau de Gestion, Division d'Assiette – Sud-Kivu/Tél. 099 46 06 654
4. Emmanuel Chusa Mapendo/Secrétaire de la Division Provinciale des Finances Sud-Kivu / Tél. 081 33 45 626, 089 95 08 185, 097 99 27 630 / Chusamaps88@gmail.com.
5. Masika Kighana Espérance, Chef de la Direction Provinciale/FEC Nord-Kivu
6. Bora Kazi, Point focal COMESA – Nord-Kivu
7. M. Le Directeur Provincial du Commerce Extérieur Nord-Kivu

#### Au RWANDA

1. Gérard Mahoro, Officier des Douanes, District de RUBAVU / Tél. 078 858 5690).
2. Jeannette Kayumba Nyota, Fédération du Secteur Privé/PSF - District de RUBAVU / Tél. 078 830 9667.
3. Alphonsine Uwamahoro, Responsable de COMESA - District de RUBAVU / Tél. 078 324 4343.
4. Odette Mukakalisa, Femme Influente dans le Secteur Privé/PSF - District de RUSIZI / Tél. 078 840 6486.
5. Mme Leonie, Vice-maire chargée des Affaires économiques- District de RUSIZI
6. M. Jean Luc, chargé des PME, District de RUSIZI

### Liste des participants au groupe de discussion

#### Bukavu-RDC

No	Nom et Prénoms	Sexe
1	BAHATI Esther Marie-Jeanne	F
2	KATABANA Fabrice	H
3	KASENGIRHE Cinama Eveline	F
4	LUVALYA Pascal	H
5	NYOTA Marie-Claire	F
6	NDAMUSO Monique	F
7	KASALI Sikiya	H
8	ZIAMBE Michel	H
9	M'MADONDO Martine	F
10	NGALAS Jessy	F

**Goma-RDC**

No	Association / PME	Sexe
1	ACT/COFENOC	M
2	ACT/APR ACOT	M
3	AVEVOCO	F
4	ADPD / AFVL	F
5	PatKab Design	M
6	APROCOT	M
7	AVPD	F
8	AVOPA	F
9	UTDD / UVMAK	M
10	ACT	F

**Rwanda-Rubavu**

No	Association / PME	Sexe
1	NIRERE Devote	F
2	BIBUKWISHAKA Joséphine	F
3	UWINEZA Léa	F
4	MUKESHIMANA Ruth	F
5	NYIRAHABIMANA Marie-Claire	F
6	AYANONE Solange	F
7	NYANZIRA Claudine	F
8	SIMUGOMWA Augustin	H
9	NTAKIYIMANA Evariste	H
10	HAKIZIMANA Jean Damascène	H

**Rwanda-Rusizi**

No	Association / PME	Sexe
1	MUREKATETE Béatrice	F
2	UWIMANA Chantal	F
3	NIZEYIMANA Claudine	F
4	NYIRANEZA Béatrice	F
5	MUKAHIRWA Annonciata	F
6	MUKANTAGANZWA Annonciata	F
7	UWIMPUHE Clémentine	F
8	UWIZEYE Geneviève	F

## Questionnaire sur les PME

1. L'objectif global de la cartographie est d'amener les acteurs économiques, y compris les petites commerçantes transfrontalières et les PME, dans les zones frontalières ciblées, à s'engager davantage par le biais de réseaux et de coopération accrus, puis travailler ensemble pour utiliser leur influence en poussant à une plus grande cohésion sociale, à la coopération régionale et à la paix dans la région à la fin du projet.
2. Consentement : Oui ou Non vous avez accepté de parler.

IDENTIFICATION/INVENTAIRE (Hommes et femmes)				
RDC	Ville	Commune	Quarter	Site d'ALERTE
Les noms: .....	Bukavu	Ibanda	Ndendere <input type="checkbox"/> Nyalukemba <input type="checkbox"/> Panzi <input type="checkbox"/>	
		Bagira	Kasha <input type="checkbox"/> Lumumba <input type="checkbox"/> Nyakavogo <input type="checkbox"/>	
		Kadutu	Cimpuda <input type="checkbox"/> Kajangu <input type="checkbox"/> Kasali <input type="checkbox"/> Mosala <input type="checkbox"/> Nkafu <input type="checkbox"/> Nyakaliba <input type="checkbox"/> Nyamugo <input type="checkbox"/>	
	Goma	Goma	Lac vert <input type="checkbox"/> CCLK <input type="checkbox"/> kyeshero <input type="checkbox"/> himbi <input type="checkbox"/> Katindo <input type="checkbox"/> les volcans <input type="checkbox"/> Mikeno <input type="checkbox"/> Mapendo <input type="checkbox"/>	
		Karisimbi	kahembe <input type="checkbox"/> Bujovu <input type="checkbox"/> Murara <input type="checkbox"/> Mabanga nord <input type="checkbox"/> Mabanga sud <input type="checkbox"/> Kasika <input type="checkbox"/> Majengo <input type="checkbox"/> ndosho <input type="checkbox"/> Mugunga <input type="checkbox"/> Katoyi <input type="checkbox"/>	

IDENTIFICATION/INVENTAIRE (Hommes et femmes)				
Rwanda	Villew	Commune	Quarter	Site d'ALERTE
ID 1	Les noms	Rusizi	Rusizi Kamembe <input type="checkbox"/> Mururu <input type="checkbox"/> Gihundwe <input type="checkbox"/> Bugarama <input type="checkbox"/> Nzahaha <input type="checkbox"/>  Ahandi <input type="checkbox"/> Havuge	Rusizi I <input type="checkbox"/>  Rusizi II <input type="checkbox"/> Bugarama <input type="checkbox"/>
		Gisenyi	Rubavu Gisenyi <input type="checkbox"/> Rubavu <input type="checkbox"/> Nyamyumba <input type="checkbox"/> Bugeshi <input type="checkbox"/> Nyakiriba <input type="checkbox"/> Rugerero <input type="checkbox"/> Autre <input type="checkbox"/> Spécifier <input type="checkbox"/>	Gisenyi
ID 2	Sexe : Feminin <input type="checkbox"/> Masculin <input type="checkbox"/>			
ID 3	Age :....			
ID 4	Handicap Ufite ubumuga	1 Oui= Yego <input type="checkbox"/>	2 Non = Oya <input type="checkbox"/>	
	L'enquêteur doit spécifier quelle catégorie d'handicap physique	Si Physique, à quel niveau ? Des bras <input type="checkbox"/> Des jambes <input type="checkbox"/> Les bras et les jambes <input type="checkbox"/> Sur le tronc <input type="checkbox"/>		
	Autres handicaps	Sourd-muet no Muet <input type="checkbox"/>		
		Sourd <input type="checkbox"/>		
Kutavuga/ <input type="checkbox"/>				
	Autre- A spécifier <input type="checkbox"/>			
ID 5	Pouvons-nous parler de votre statut social ?	Oui	Non	
	Pour les Congolais, de quelle tribu appartenez- vous ?	Bashi <input type="checkbox"/> Bahavu <input type="checkbox"/> Bahutu <input type="checkbox"/> Batusi <input type="checkbox"/> Barega <input type="checkbox"/> Banande <input type="checkbox"/> Bahunde <input type="checkbox"/> Autre-A spécifierubundi		
	Pour les Rwandais Avez-vous été affecté par les conflits de guerre (Génocide, violence physique, émotionnel, économique, autres) ?  Si oui, qu'en est-il ?	Oui	Non	

IDENTIFICATION/INVENTAIRE (Hommes et femmes)				
PME Identification	Détails sur les Petites et Moyennes Entreprises			
PME Id 1	Nom de la PME (Petite & Moyenne Entreprise :			
PME Id 2	Date de création de la PME ( <b>à préciser ici</b> ) : ...../...../.../..			
PME Id 3	Numero d'enregistrement a preciser ici : ...			
PME Id 4	Source de financement de la PME (crédit, famille etc. )			
	Nombre des membres de la PME (qui ont été là depuis 6 derniers mois)			
PME Id 5	Nombre d'employés			
PME Id 6	Combien de femmes et d'hommes sont vos membres	abagore: .....	abagabo: .....	
PME Id 7	Chiffre d'affaires mensuel moyen ( <b>en USD ou FRW à préciser</b> )			
PME Id 8	Avez-vous accès au crédit ? Si oui, d'où ? Banque, Microfinance, tontine etc.  Si non allez dans la question suivante			
PME Id 9	Si oui, votre argent est présentement épargné dans quelle structure ? • Banques • Microfinance • Autre			
PME Id 10	Quelle est votre relation avec la Banque/MFI etc. ? <i>Si c'est mauvais pourquoi ? (Prière commenter).</i>	1= Bonne	2 = Mauvaise	
PME Id 11	Quelle est l'image ou l'objet dans laquelle (le) vous aimeriez vous identifier (Citez le nom d'un arbre fruitier, une fleur, ...)			
PME Id 12	Etes-vous le(la) dirigeant (e) dans la PME ?			
PME Id 13	Quelle fonction ?  Propriétaire <input type="checkbox"/> Gestionnaire <input type="checkbox"/> Autre <input type="checkbox"/>			
PME Id 14	Si Non : Quel est votre rôle?			
PME Id 15	Ancienneté dans la direction (durée):			
PME Id 16	Autre			

<b>IDENTIFICATION/INVENTAIRE (Hommes et femmes)</b>				
<b>PME-Chines des valeurs et filieres</b>	<b>Identification des chaînes de valeurs avec lien avec le commerce transfrontalier, filières d'activités filtrant les entreprises : Activité principale du commerce.</b>			
CHAIN 1	Agrobusiness	Vente des légumes <input type="checkbox"/> , Vente des fruits <input type="checkbox"/> , vente des légumes et fruits <input type="checkbox"/> , Vente du lait (Vente des poissons) <input type="checkbox"/> , Vente du lait <input type="checkbox"/> , vente des céréales <input type="checkbox"/> , Export des légumes <input type="checkbox"/> , Export des fruits <input type="checkbox"/> , Export des légumes et fruits <input type="checkbox"/> , Export des poissons <input type="checkbox"/> , Export du lait <input type="checkbox"/> , Export des œufs <input type="checkbox"/> , vente/ l'exportation des céréales <input type="checkbox"/> Autre .....		
CHAIN 2	Ventes d'habits			
CHAIN 3	Materiaux de construction			
CHAIN 4	Objets de décor			
CHAIN 5	Vente des médicaments			
CHAIN 6	Vente d'objets en plastique			
CHAIN 7	Produits divers			
CHAIN 8	Autre			
CHAIN 9	De qui vous approvisionnez vous ? Chez qui vendez-vous?	Préciser qui est votre fournisseur ou qui est votre client		
<b>Besoins PME</b>	<b>Pensez-vous qu'on peut vous aider à s'engager davantage dans votre PME ?</b>	1 =Oui	2 = Non	3 = Je ne sais pas
	Si oui, précisez ici bas:			
B1	Changer de commerce			
B2	Augmenter le capital (part des membres ou financement externe par la banque/microfinance/tontine etc)			
B3	Insérer les hommes dans la gestion (si homme question à sauter			
B4	Créer plus d'activités d'entraide sociale			
B5	Augmenter l'espace foncier de la PME			
B6	Autre (specifier)			

<b>IDENTIFICATION/INVENTAIRE (Hommes et femmes)</b>				
<b>Cohesion sociale et contribution à la paix</b>	<b>Pensez-vous qu'on peut vous aider à travailler ensemble davantage dans la cohésion sociale entre membres des PME mais aussi entre les communautés frontalières de la région des grands lacs ?</b>	1 = Oui	2 = Non	3 = Ne sait pas
CS1	<p>Que pensez-vous du commerce pour la paix ? (<i>Attention ici : L'enquêteur doit cocher sur "oui" ou "Non" de chaque option de la liste ci-dessous à propos des définitions à lire à la (au) répondant(e).</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. C'est le commerce impliquant les intérêts des Pays liés par une frontière commune.</li> <li>2. C'est la transaction entre Nations utilisant des lois pacifiant les commerçants transfrontaliers, avec un comité conjoint.</li> <li>3. C'est l'accroissement des liens économiques nourrissant la paix.</li> <li>4. C'est la concentration régulière autour des thématiques variées.</li> <li>5. Autre (à spécifier).</li> </ol>			
CS2	<p>Comment percevez-vous la contribution du secteur privé en général dans la cohésion sociale et la paix dans la région ? Donnez-nous au moins 5 plus importantes.</p> <p>(<i>Attention ici : L'enquêteur doit écrire chaque contribution</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>			
CS3	<p>Citez les genres/types de conflits qui limitent votre cohésion sociale ainsi que la contribution à la paix dans la région:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>			
CS4	<p>Avez-vous des mécanismes pour résoudre les conflits (de même filière) et promouvoir la paix au sein de la PME et aussi avec d'autres PME ?</p>			
CS5	<p>Si oui, que sont-ils ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>			
CS6	<p>Quel rôle votre entreprise joue-t-elle en particulier à la cohésion sociale et la paix dans la région ?</p>			
CS7	<p>Que pensez-vous de votre qualité dans le commerce pour la cohésion et la paix sociale ? Quel est votre niveau de volonté/d'engagement pour la cohésion sociale ? (Femme confiante ayant un niveau élevé de volonté et d'engagement)</p>			

<b>IDENTIFICATION/INVENTAIRE (Hommes et femmes)</b>				
CS8	Pouvez-vous nous confirmer ce que vous pensez de ces 5 activités faciles pour vous et que vous jugez plus appropriées pour aider les autres (les femmes en particulier) sur cette voie de promotion de la paix durant l'exercice de leur business ?  (Si Oui, précisez ici bas), si non allez a la question suivante)	Oui,	Non	Ne sait pas
CS9	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifier avec les femmes membres des PME les facteurs de promotion du commerce pour la paix et de faire de ces champions pour la sauvegarde de la paix face aux conflits historiques ?</li> <li>2. Organiser/participer dans des formations sur la culture de la paix, la communication non violente, la gestion non violente des conflits,</li> <li>3. Causeries débats avec les leaders des PME sur la culture de la paix, de tolérance, la communication non violente, la gestion non violente des conflits, par facilitation des leaders communautaires des villages où œuvrent les PMES</li> <li>4. Organiser les voyages d'études transfrontaliers pour apprendre des PME du pays voisin les alternatives pour sortir de la pauvreté et la promotion du commerce pour la paix, un moment d'échanges des 2 populations</li> <li>5. Organiser une rencontre transfrontalière des femmes membres des PME dans un lieu public ou religieux (ex.paroisse) discuter des bienfaits de la paix et réconciliation. Les leaders religieux peuvent animer plusieurs sessions de dialogue avec les femmes issues de part et d'autre de la frontière. =</li> <li>6. Elaborer un plan d'actions commun pour la promotion du commerce pour la paix, entre toutes les populations sur la frontière d'une part et d'autre part entre les populations des villages en conflit, si besoin ilya.</li> </ol>	Oui,	Non	Ne sait pas
<b>Renforcement de collaboration Objectif Spécifique 4</b>	Y-a-t-il des possibilités de renforcer la collaboration entre les PME et les femmes petites commerçantes transfrontalières sont entre autres :  (Si Oui, précisez ici bas), si non concluez)	1 =Oui	2 = Non	3 = Je ne sais pas
RENFOR1	Formation des chefs des PME (ou Gestionnaires) pour le nivellement des connaissances et innovations	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 2	Formation des Chefs des PME pour le nivellement du champ d'action des marchés	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 3	Collaboration avec les femmes petites commerçantes transfrontalières pour les approvisionnements	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 4	Par les réseaux d'influence	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 5	Mise en place d'une plateforme/réseau leur permettant de collaborer	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 6	Facilité administrative des autorités locales	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 7	Améliorer les lois en faveur des PME	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 8	Lien réseautique avec les institutions financières	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 9	La façon dont les gens sont accueillis dans les PME	Oui,	Non	Ne sait pas
RENFOR 10	Autre (specifier)			

## Annexe 2 : Questions posées dans les groupes de discussion

---

1. Décrivez la PME dans laquelle vous œuvrez/appuyez
2. Et que pensez-vous des PME dirigées par les femmes (Forces, faiblesses, opportunités, menaces/dangers).
3. Quel est le rôle de la femme dans le développement des PME ainsi que dans la cohésion sociale ?
4. Comment percevez-vous la contribution du secteur privé en général dans la cohésion sociale et la paix dans la région ? Donnez-nous les plus importantes.
5. Que pensez-vous des conflits existants entre votre PME et celle de vos voisins de l'autre cote de la frontière (RDC et Rwanda) ? Y a-t-il des mécanismes de résolution de conflits entre vous ?
6. Et que pensez-vous ce qui peut aider pour améliorer la paix dans la région et amener la cohésion sociale entre deux pays partageant la même frontière ? (Quel appui prioritaire vous pensez qu'il faut apporter aux PME en général ?
7. Expliquez s'il existe un Cadre juridique et réglementaire qui favorise la croissance du secteur des PME
8. Quelles sont les activités possibles pouvant renforcer la collaboration entre les PME dirigées par les Femmes, en particulier les femmes petites commerçantes transfrontalières

## Questions pour KII :

---

1. Identifier les chaînes de valeurs les plus importantes pour les femmes commerçantes, leurs forces et les faiblesses, les menaces et les opportunités et leurs opportunités pour la promotion du commerce
2. Quel appui prioritaire vous pensez qu'il faut apporter aux PME en général ?

*Prioriser la discussion avec : Officiels au niveau du District (vice maire, BDA)/ville, RRA/Douanes, PSF, COMESA, femme influente etc.*

## Notes

- 1 Ministère des PME & CM (RDC), PNUD, UNCDF (2016).
- 2 Ministère des Petites et Moyennes Entreprises de la République démocratique du Congo (2009).
- 3 Banque mondiale (2019).
- 4 Minecofin (2015).
- 5 CESS Institute (2015).
- 6 National Institute of Statistics Rwanda (2007).
- 7 Groupe de la Banque africaine de développement, Organisation de coopération et de développement économiques, Programme de développement des Nations Unies, Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (2012).
- 8 Bayisenge R. *et al.* (2020).
- 9 Telles que l'INRA et le Cirad dans les années 1960.
- 10 Collectif Stratégies Alimentaires (2013).
- 11 Kaplinsky et Morris (2002).
- 12 IPC (2020).
- 13 Programme alimentaire Mondial Sud-Kivu (2009).
- 14 iPeace (2020).
- 15 Kimanuka C. et M. Lange (2010).
- 16 iPeace (2020)
- 17 Banque mondiale (2011).
- 18 COMESA, DFID et USAID (2009).
- 19 Idem.
- 20 COMESA, DFID et USAID (2009).
- 21 Le projet Mupaka Shamba Letu : l'approche B4P (Business for Peace, qui se traduit par « le commerce pour la paix ») repose sur le principe du rapprochement des différents acteurs d'une communauté donnée en faveur de la paix. Les principaux acteurs de B4P sont : les pouvoirs publics, les entreprises et les investisseurs, la société civile et la communauté, œuvrant tous en concert pour la paix et le bien-être de chacun à travers le commerce.
- 22 Instauré en 2016 dans le cadre du COMESA (<https://lexicod.com/glossary/regime-commercial-simplifie-du-comesa-recos/#:~:text=C'est%20un%20r%C3%A9gime%20commercial,cette%20organisation%20d'int%C3%A9gration%20%C3%A9conomique>).
- 23 UNFPA (2014).



**International Alert**

346 Clapham Road, London, SW9 9AP, United Kingdom

**Tel** +44 (0)20 7627 6800 **Fax** +44 (0)20 7627 6900

info@international-alert.org

**www.international-alert.org**

Registered charity no. 327553

