



PROJET INTERGENRE UEMOA : ENQUETE SUR LE COMMERCE INFORMEL TRANSFRONTALIER - VOLET QUALITATIF

Date : 28 Novembre 2018

Lieu : Yargatenga (Cinkansé)-Burkina Faso

RAPPORT DE MISSION DE PROSPECTION



Résumé : principales leçons apprises de la mission

Dans l'ensemble, la mission de prospection s'est très bien déroulée. Les échanges et les constats faits sur le terrain ont permis à l'équipe d'identifier les goulots d'étranglement possibles et d'y apporter des solutions.

Le prétest a montré que le guide d'entretien retenu est dans son ensemble adéquat et permet d'engager et de dérouler une discussion fluide avec l'enquêté. Il montre aussi que le temps nécessaire pour l'administration du guide est d'environ 1 heure. Cependant, afin de donner un champ plus large aux discussions, l'équipe a retenu 1h30.

De plus, il est ressorti que certaines questions relatives notamment aux connaissances générales sur le marché et sa composition posent quelques problèmes. Pour corriger ces problèmes, l'équipe a prévu réviser les questions. L'équipe a également constaté la nécessité de traduire les concepts clés en langue locale avant le déroulement effectif des investigations.

De plus, sur place, l'équipe a découvert un véritable marché journalier qui se distingue de l'activité des commerçant(e)s qui quittent d'autres localités pour traverser la frontière et aller beaucoup plus loin dans le pays voisin. Ce constat a imposé la création d'un guide spécifique pour chacun des cas, de même que la modification de la composition des effectifs de l'échantillon initial. Cette mission montre également que l'implication des organisations faitières des commerçant(e)s dans les investigations sera un atout considérable pour la qualité de la recherche.

Introduction

Depuis avril 2018, le GRAAD Burkina met en œuvre le projet "**Intégration régionale, amélioration de la situation économique de la femme et transformation des relations de genre dans l'espace UEMOA**" (Projet INTER GENRE UEMOA) financé par le Centre de Recherches pour le Développement International (CRDI-Canada).

Le projet a retenu dans sa méthodologie, des enquêtes qualitatives et quantitatives afin de mieux comprendre les dynamiques en cours et de formuler des recommandations de politiques visant à améliorer la participation de la femme au commerce intrarégional et au développement économique de nos pays.

En ce qui concerne le volet qualitatif, l'enquête prévue vise à étudier le commerce informel transfrontalier et ses implications en termes de genre dans les corridors suivants : (1) Burkina Faso-Togo, (2) Burkina Faso-Côte d'Ivoire, (3) Burkina Faso-Mali, (4) Niger-Bénin, (5) Mali-Sénégal, (6) Guinée Bissau-Sénégal.

C'est dans ce cadre que l'équipe du GRAAD Burkina a effectué une mission de prospection sur le corridor Burkina Faso-Togo, ce mercredi 28 Novembre 2018.

Objectifs de la mission

De manière générale, l'objectif de cette mission était de préparer le terrain pour le bon déroulement de l'enquête. Plus spécifiquement, il s'est agi de rencontrer et d' :

- Informer les autorités du déroulement de l'enquête sur leur territoire ;
- Echanger avec elles ainsi que les premiers responsables des différentes structures organisées autour du commerce dans la localité, afin d'affiner les outils et hypothèses de travail.

Résultats attendus

Les résultats attendus étaient les suivantes :

- Avoir le soutien des autorités pour le démarrage de l'enquête ;
- Recueillir leurs conseils/directives et points de vue pour la bonne marche de l'enquête et le réajustement des outils.

Résultats de la mission

- **Visite d'échanges avec le Secrétaire Général (SG) de la Mairie de Yargatenga, Monsieur Gouba Gaston**

A Yargatenga commune de laquelle relève Cinkansé, l'équipe du GRAAD Burkina a rencontré le Secrétaire Général (SG) de la mairie, pour présenter le projet et informer de la tenue des enquêtes. Cette rencontre qui a duré environ 45 minutes a donné lieu à des échanges sur le fonctionnement du marché de Cinkansé, le rôle que joue la commune et la place de femme. Ci-dessous quelques éléments du contenu de ces échanges.

Equipe GRAAD : quels sont les principaux produits échangés sur ce corridor ?

SG : les produits échangés du Togo vers le Burkina Faso sont essentiellement le carburant, le riz et les engins à 2 roues. Du Burkina Faso vers le Togo nous avons le bétail, les amandes de Karité et les produits maraichers.

Equipe GRAAD : comment la commune fait-elle pour percevoir les taxes ?

SG : il n'y a pas de difficultés à ce niveau. A défaut de quelques nationaux qui refusent de payer les taxes, avec les autres nationalités (togolaise et ghanéenne) le problème ne se pose pas.

Equipe GRAAD : pensez-vous que le commerce nourrit son homme ici ?

SG : Oui, cependant les multiples contraintes sur le territoire Burkinabè font que le marché est plus important sur le territoire togolais.

Equipe GRAAD : quelles sont les difficultés que rencontrent les commerçants/commerçantes pour franchir la frontière ?

SG : aucune difficulté particulière n'est constatée à ce niveau

Equipe GRAAD : selon vous que pouvons-nous faire pour développer le marché sur le territoire Burkinabè ?

SG : assouplir les textes et équiper le marché d'infrastructures adéquats.



Séance d'entretien avec Monsieur GOUBA, Secrétaire Générale de la Mairie de Yargatenga

➤ **Prise de contact avec les premiers responsables des commerçant(e)s**

Les commerçant et commerçantes de la localité étant regroupés en association, l'équipe a pris contact avec les premiers responsables que sont **Monsieur Sawadogo Rasmané** chez les commerçants, et **Madame Bonkougou née Sanon Korotimi** chez les commerçantes.

Par le biais de Madame Bonkougou, le guide élaboré à cet effet a été administré à une membre de l'association des commerçantes afin de tester son adéquation et son efficacité.

Principales leçons apprises de la mission

Le prétest a montré que le guide d'entretien retenu est dans son ensemble adéquat et permet d'engager et de dérouler une discussion fluide avec l'enquêté. Il semble également aiguïser l'intérêt de la femme commerçante au regard des réponses données et des attentes formulées à l'issue des échanges.

Le temps nécessaire pour l'administration de ce guide est d'environ 1 heure. Ce temps permet de couvrir l'échantillon prévu dans chacun des corridors. Cependant, pour l'enquête réelle, l'équipe a retenu 1h30 d'entretien afin de donner un champ plus large aux discussions relatives notamment aux questions ouvertes.

D'un autre côté, l'entretien mené a montré que certaines questions relatives notamment aux connaissances générales sur le marché et sa composition posent quelques problèmes. Les réponses fournies se confondent à celles données pour les produits spécifiques vendus par l'enquêté. Pour corriger ce problème, l'équipe a prévu réviser les questions concernées et au besoin supprimer les redondances.

Par ailleurs, l'équipe a constaté qu'elle-même avait quelques difficultés à traduire certains mots en langue locale. Il a donc été jugé nécessaire de régler ce problème en prédéfinissant et en traduisant les concepts clés pour les enquêteurs lors de la formation à déployer.

De plus, sur place, l'équipe a découvert un véritable marché journalier qui se distingue de l'activité des commerçant(e)s qui quittent d'autres localités pour traverser la frontière et aller beaucoup plus loin dans le pays voisin. Par exemple, les femmes de Cinkansé qui exercent dans le commerce transfrontalier ne sont pas confrontées aux problèmes de logement et de sanitaires souvent soulevés dans les analyses faites dans ce domaine. Ce constat a poussé l'équipe à décider de créer un guide spécifique pour chacun des cas afin de se donner les chances de mieux saisir la réalité du terrain. L'équipe a également reconnu que ce constat pourrait être l'occasion d'aborder des sujets nouveaux en matière de commerce informel transfrontalier. A cet effet, il a été décidé de modifier légèrement la composition et les effectifs de l'échantillon initial pour intégrer cette réalité.

Par ailleurs, l'hypothèse selon laquelle une bonne compréhension de la problématique nécessite l'implication des autres acteurs dans les investigations comme la commune, les transporteurs, les organisations faitières de commerçant(e)s a été confirmée par les constats faits lors des échanges.

Difficultés-Contraintes/ Conclusion

Au poste de douane juxtaposé de Cinkansé, l'équipe avait prévu un entretien avec le premier responsable qui n'a pas eu finalement lieu pour cause d'absence dudit

responsable. Néanmoins, une lettre d'information et le guide d'entretien concernant la douane y ont été déposés, afin de le tenir informé de cette enquête à toute fin utile.

En conclusion, la mission de prospection s'est bien déroulée, hors mis la panne du mini bus à quelques encablures de Bittou sur la route du retour pour Ouagadougou.

Les échanges réalisés grâce à cette mission ont permis d'avoir une meilleure idée des dynamiques et des configurations possibles du commerce transfrontalier informel. En plus des prétests, ces échanges et les contacts établis permettront à l'équipe de réajuster les outils de collecte et l'échantillonnage.

Composition de la mission

Noms	Prénoms	Fonctions
LANKOANDE	Gountiéni D.	Secrétaire Exécutif
DA	Jeanne d'Arc	Assistante administrative
SAWADOGO	Martin	Chargé d'études
LANKOANDE	Dieudonné	Chargé de communication
KABORE	Carole	Stagiaire