



Centre du
Commerce
International

Projet

« SheTrades Afrique de l'Ouest » financé par l'Agence Coréenne de Coopération Internationale (KOICA) et mis en œuvre par le Centre du Commerce International (CCI)

Objet du service

« Plan de Suivi et Evaluation de la Politique Commerciale de la Guinée sensible au Genre »

Rapport Avant-Projet

Préparé par : Fatoumata Binta Baldé

Septembre 2022

Table des matières

Introduction	3
Analyse de l'environnement socio-économique	4
Objectifs du plan de suivi-évaluation	5
Démarche méthodologique	5
Fondements	5
Théorie du changement	5
Cadre logique	8
Identification des parties prenantes (cartographie)	8
Indicateurs	Error! Bookmark not defined.
Programmation	8
Plan de suivi	9
Comité de Suivi-Evaluation	10
Conclusion	11

Introduction

La République de Guinée est un pays de l'Afrique de l'Ouest couvrant une superficie de 245.857 km² pour une population d'environ 13 millions d'habitants. Avec un PIB estimé à 15,6 milliards USD et un taux d'ouverture de 40% en 2020, la Guinée est un pays bien intégré dans le commerce international. Ses exportations estimées à 57% du PIB en 2020 (source : Cadrage macroéconomique de la Guinée, 2020) sont pour l'essentiel dominées par les produits miniers, ce qui traduit la forte dépendance de la production nationale de la demande étrangère. Sur la même année, les importations (environ 24% du PIB) mettaient en évidence la dépendance du pays des produits étrangers.

Pour encadrer ses échanges commerciaux, la Guinée s'est doté, en 2011, d'une politique commerciale, qui a fait l'objet de révision en 2018, dans le cadre d'un projet financé par l'Union Européenne. Elle a également élaboré plusieurs autres documents dont une stratégie nationale de promotion des exportations en 2019. Cependant, la mise en œuvre de cette politique commerciale nationale est marquée par des disparités quant au respect de l'égalité des sexes. Ce qui biaise les avantages commerciaux en faveur de la couche masculine, très présente dans les secteurs à fort potentiel d'exportation au détriment des femmes qui évoluent dans des secteurs moins visibles et moins intégrés dans le commerce international.

Pour relever le défi de l'intégration des femmes dans le commerce, International Trade Center (ITC) a lancé l'initiative SheTrades, sur financement de l'agence Coréenne de Coopération Internationale (KOICA). Cette initiative, mise en œuvre par International Trade Center (ITC) jusqu'en 2023, vise à concevoir et opérationnaliser une plateforme mondiale qui permet aux femmes de s'engager dans les affaires en vue de créer de la valeur pour elles et leurs communautés. SheTrades favorise un commerce inclusif et durable. Elle propose des activités et des formations qui améliorent la capacité des commerçantes à faire des affaires avec succès. *In fine*, SheTrades ambitionne de connecter les femmes aux marchés pour favoriser un meilleur environnement commercial pour tous.

Le projet vise à contribuer à l'amélioration des conditions de vie des femmes travaillant dans des chaînes de valeur sélectionnées en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Libéria et en Sierra Leone. Les principaux bénéficiaires du projet sont des femmes issues de ménages agricoles à faibles revenus, produisant des chaînes de valeurs commerciales (comme l'anacarde, le karité et le manioc) ; et les cultures associées dans le cadre d'un système agricole intégré.

Pour l'horizon 2023, SheTrades Afrique de l'Ouest entend améliorer les moyens de subsistance pour 10 000 femmes à travers l'augmentation de leur participation aux chaînes de valeurs agricoles spécifiques (noix de cajou, karité, manioc). C'est dans cette optique que l'initiative SheTrades a réalisé plusieurs activités préalables, au nombre desquelles on peut citer : (i) la formation des fonctionnaires sur les concepts clés du commerce et de l'égalité des sexes afin de favoriser les discussions sur la réforme des politiques ; (ii) l'assistance technique sur des questions de politique, par

exemple sur les marchés publics, la politique commerciale nationale ou la stratégie commerciale nationale sur la ZLECAf¹ ; (iii) le renforcement des capacités des agricultrices en matière de production, de qualité et de gestion d'entreprise.

Toutefois, le diagnostic établi dans le document de politique commerciale (DPC) de la Guinée souligne des inégalités entre les femmes et les hommes dans la participation à la propriété et dans la direction des entreprises formelles manufacturières et de services. Ce diagnostic a permis l'élaboration d'une stratégie qui repose sur plusieurs actions. Toutefois, la mise en œuvre réussie et dans les délais de ces actions nécessite un suivi-évaluation systématique pour lever de façon diligente les contraintes et éviter les écueils. C'est pourquoi, le présent plan de suivi-évaluation est proposé à l'effet de mieux encadrer le suivi des actions envisagées.

Analyse de l'environnement socio-économique

Analyse SWOT du pays lié aux risques

<p style="text-align: center;">Forces</p> <p>Existence d'un réseau diversifié d'association, de coopératives, et de groupement de femmes dans des activités créatrices de valeur ajouté et exportatrices Promotion féminine via l'emploi et l'entrepreneuriat, une priorité du gouvernement L'inclusion de la dimension genre dans la stratégie Nationale est une priorité pour la Guinée Culture entrepreneuriale/commerciale forte et déjà ancrée dans l'esprit des femmes et filles</p>	<p style="text-align: center;">Faiblesses</p> <p>Faible capacité institutionnelle en termes de mise en œuvre de la Politique Commerciale Insuffisance de dialogue entre les parties prenantes impliquées dans les thématiques en vue d'améliorer la coordination entre les ministères, le secteur privé et les institutions fédératrices (Chambre de Commerce, Patronat, Associations, etc.) Faible culture de travail collaborative et participative pour résoudre les problèmes Faible Formalisation du Secteur Informel représenté en grande partie par les femmes Coût de Commerce pour les exportations est élevé Manque de coordination des acteurs du secteur Privé (processus d'organisation en cours, Patronat/Chambre de commerce)</p>
<p style="text-align: center;">Risques</p> <p>Qualité de l'environnement de gouvernance publique globale Goulots d'étranglement administratifs susceptibles de ralentir le processus de mise en œuvre de la Stratégie Commerciale incluant les aspects genre Manque de communication du secteur privé (groupement, agriculteurs, etc.) vis-à-vis des institutions publiques et vice versa Implication limitée des femmes dans les instances de prise de décision Faible reconnaissance sociale et dénigrement des métiers de techniciens et d'ouvriers par rapport aux ingénieurs, administrateurs, etc.</p>	<p style="text-align: center;">Opportunités</p> <p>Réformes en cours sur l'inclusion des femmes dans les aspects de la vie publique, spécifiquement dans le cadre de la politique commerciale Fort potentiel de croissance et de développement dans les années à venir dans le domaine agricole Bonne dynamique du système de formation technique et professionnel en faveur notamment des femmes Entrepreneuriat de subsistance existe et peut être développé à un niveau commercial Récente mise en place et des élections aux postes de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat de Guinée ainsi que l'unification du Patronat Guinéen permet d'avoir des interlocuteurs qui parlent d'une même voix</p>

¹ Zone de Libre Echange Continental Africaine.

Objectifs du plan de suivi-évaluation

Le plan de suivi-évaluation a pour objectif de mettre en évidence la conduite à suivre dans le cadre de la mise en œuvre de la politique commerciale nationale notamment sur les aspects axés sur le genre. Ainsi, il permet de mesurer les progrès réalisés et le niveau d'atteinte des indicateurs de résultats attendus pour chaque action, et chaque objectif. De manière spécifique, le plan de suivi-évaluation vise à :

- Fournir un plan de travail pour le suivi-évaluation ;
- Clarifier les exigences relatives au suivi-évaluation des actions ;
- S'assurer que la durée du suivi-évaluation est en adéquation avec les programmes/projets sous-jacents;
- Élaborer la cartographie des interventions avec les parties prenantes de l'initiative ;
- Élaborer des plans de collecte de données, d'analyse de données, d'utilisation de données et d'assurance qualité ;
- Dresser une liste des rôles, des responsabilités et des stratégies de renforcement des capacités en suivi-évaluation ;
- Constituer la mémoire institutionnelle du projet en matière de suivi-évaluation;
- Identifier les défis et les contraintes liées à la mise en œuvre des actions;
- Formuler des recommandations en vue de l'amélioration de la mise en œuvre des actions.

Démarche méthodologique

Fondements

Théorie du changement

La démarche méthodologique repose sur la théorie du changement qui met en évidence le processus qui permet d'aboutir à un résultat ou un produit. Cette théorie décrit le processus grâce auquel le changement souhaité dans le cadre de l'initiative se réalise *in fine*. La théorie du changement est constituée d'une série d'hypothèses qui illustrent les relations de cause à effet nécessaires au changement en vue de l'atteinte des indicateurs de résultats visés à court, moyen et long terme.

Analyse de la situation actuelle	<ol style="list-style-type: none"> 1) Système dysfonctionnel (manque de coordination, faible capacité institutionnelle, coût du commerce élevé, etc.) qui ne permet pas la mise en œuvre des politiques axées sur le Genre. 2) Défis réglementaires pour identifier et poursuivre les opportunités d'autonomisation des femmes. 3) Accès limité au renforcement des capacités et au financement pour les femmes les plus vulnérables. 	
Impact : vision du changement espéré de la Politique Commerciale inclusive (Genre)	Améliorer les conditions de vie de 3000 à 5000 femmes (direct et/ou indirect) ainsi que leurs familles dans un horizon de 3 années grâce à une bonne prise en charge des aspects genre dans la politique commerciale	
Résultats Attendus	<ol style="list-style-type: none"> 1) La politique Commerciale est mise en œuvre, tient compte du Genre et inclut les femmes 2) Des outils de suivi-évaluation pour identifier/inclure les questions du genre et les femmes dans les politiques liées au commerce sont mis en place 3) Contributions des différentes parties prenantes (en incluant les femmes) du secteur lors de la définition du champ d'application de la mise en œuvre des actions sur le genre. 4) Engagement des femmes dans les instances de prise de décision lié à la politique commerciale et au genre. 	
Activités	<ol style="list-style-type: none"> 1. Définir les paramètres de compétitivité genre et préparer / accompagner les feuilles de route des réformes. 2. Informer et faciliter l'adoption de la Politique/Stratégie Commerciale Nationale par les acteurs des principales chaînes de valeurs. 3. Développer un répertoire actualisé des acteurs clés et parties prenante commerce/genre et produire des informations sur les disparités. 4. Faciliter l'engagement des associations/groupements du secteur avec les ministères clés afin de relever les défis réglementaires spécifiques tels que la simplification des politiques d'exportation, l'accès aux marchés, et l'établissement d'un indice global des prix. 5. S'engager auprès de diverses parties prenantes pour introduire une bonne compréhension des aspects genre dans la politique commerciale et les impacts qui en découlent. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifier les écarts entre les hommes et les femmes. 2. Identifier les dysfonctionnements et mettre en place un plan stratégique de correction. 3. Créer des modèles standardisés pour l'analyse et la préparation du processus de suivi-évaluation. 4. Développer un portefeuille de politiques commerciales, libre-échange, etc. et s'engager avec les parties prenantes pour renforcer les aspects genre dans les différentes politiques et accords existants. 5. Faciliter l'interaction des acteurs et le cadre de concertation. 6. Organiser des événements sectoriels pour partager/diffuser les analyses/avancées sur les questions du genre dans le Commerce. 7. Travailler avec le gouvernement et les PTFs afin de renforcer les capacités des acteurs. 8. Ajouter un comité technique de terrain (qui assurera un suivi plus fréquent) en plus du comité de pilotage. 9. Etablir une matrice qui présentera une vue globale des différents projets 10. Identifier une institution étatique qui se chargera du pilotage du comité 11. Mettre en place un mécanisme de collecte de données sur les projets en cours 12. Mettre en place des mesures pour le suivi et l'évaluation de la prise en compte du genre dans les projets.
Intrants	Appui analytique à la problématique Commerce et Genre - Collecte des statistiques sur le commerce et le genre - Etude sur le commerce et le genre	

	<p>Programme d'assistance à la formulation et la mise en œuvre des politiques sur le genre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparation de programme pour la mise en œuvre des programmes sur le genre - Identification des priorités genre pour le Commerce <p>Programme d'autonomisation des femmes et de promotion de l'entrepreneuriat féminin</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparation du programme de travail - Mobilisation des ressources - Organisation d'une campagne de recensement des potentielles bénéficiaires - Octroi des microcrédits et de financements aux femmes 	
Principaux indicateurs de résultats attendus	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre d'acteurs ayant bénéficié de l'évaluation des aspects genre dans la politique commerciale. 2. Nombre de rapports d'évaluation périodique remis sur les aspects genre (étude du marché, répertoire, paramètres de compétitivité, réformes...). 3. Nombre de femmes impactées et de protocoles d'accord signés. 4. Nombre de réunions de Comités de Pilotage organisées sur les aspects genre en incluant les femmes. 5. Nombre de rapports de suivi-évaluation finalisés. 6. Au moins 50% des parties prenantes mettent en œuvre systématiquement les recommandations sur le commerce et le genre. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre d'outils mis en œuvre pour l'évaluation d'impact. 2. Nombre d'acteurs utilisant/suivant les recommandations de la politique commerciale incluant les aspects sur le genre. 3. Nombre de suivis par les parties prenantes ciblées. 4. Nombre d'opportunités d'amélioration des aspects genre dans le commerce identifié. 5. Nombre d'événements sectoriels organisés sur les aspects genre. 7. Nombre de partenaires mobilisés (GoG, PTFs, OSC, Secteur Privé, etc.) 8. Tenir au moins une réunion mensuelle du comité technique et au moins 1 réunion trimestrielle du comité de pilotage pour le suivi des avancées sur l'aspect genre dans le commerce à travers un engagement continu avec les parties prenantes sous la tutelle du Ministère du Commerce.
- Moyens de vérification	<ul style="list-style-type: none"> - Base de données - Rapport d'étude - Rapport d'atelier de sensibilisation et de consultation - Rédaction de Programmes d'implémentation phares pour le commerce et le genre - Rapport d'activité - Tableau des ressources mobilisées - Répertoire des bénéficiaires potentielles est conçu - Bénéficiaires classées par chaîne de valeur et par zone d'intervention - Tableau de financements et crédits mobilisés auprès des partenaires et de la partie nationale pour les femmes 	

Cadre logique

Le cadre logique est l’outil méthodologique rigoureux utilisé dans la conception de l’initiative. Il met en évidence les liens de cause à effet entre les éléments suivants : les intrants et actions du gouvernement de Guinée et des différents acteurs de la stratégie commerciale, les extrants et les résultats recherchés ou objectifs liés à la Politique Commerciale nationale et les questions du Genre. A la différence de la théorie du changement, le cadre logique est focalisé sur les stratégies et les actions de l’initiative.

Identification des parties prenantes (cartographie)

L’analyse des parties prenantes permet d’identifier les informations sur l’ensemble des institutions, groupes de personnes concernées par le projet afin de déterminer leurs rôles respectifs, les axes de collaboration éventuelle, les intérêts en jeu, leurs capacités à participer ou à freiner le projet ou encore d’estimer le degré de collaboration ou les frictions potentielles entre les différentes parties.

On pourra identifier les parties prenantes suivantes : (i) Partenaires au développement, (ii) Bénéficiaires, (iii) Décideurs politiques/ Ministères/autorités locales/société civile, (iv) Producteurs, (v) Petites et moyennes entreprises.

Parties Prenantes	
Ministère de l’action sociale, de la promotion féminine et de l’enfance	Institut National de la Statistique
Ministère de l’Enseignement technique, de la Formation professionnelle, du Travail et de l’Emploi	Agence de Promotion des Investissements Privés - APIP
Ministère de la Justice - Tribunal de Commerce de Conakry	Chambre de Commerce, d’industrie et d’artisanat de Guinée
Ministère de l’éducation et de l’enseignement scientifique (MESRS)	Chambre Nationale de Commerce de Conakry
Ministère du Commerce, de l’Industrie et des PME	Banque Centrale de la République de Guinée
Ministère de l’économie, des Finances et des plans	GFAG - Groupes des femmes entrepreneurs de Guinée
Fond de Development Industriels (FODIP)	WAFRICA - Women of Africa
Autorité de régulation des marchés publics	SADEN - Salon des Entrepreneurs de Guinée
Agence guinéenne pour la promotion des exportations – AGUIPEX	African women’s entrepreneurship program in Guinea – AWEP
Office Nationale de Control de Qualité	Guinéenne des Terroirs
Direction Générale des Douanes	Amidjor Agrobusiness
Service National de Conditionnement des Produits Agricoles	etc.
Institut National de la Statistique	

Programmation et Indicateurs de Performance

Le tableau de suivi des indicateurs de performance est un instrument qui permet de faire le suivi des données des indicateurs de performance, de les consigner et de les présenter. Il est en phase avec le cadre logique et comprend au moins un indicateur pour chacun des éléments du cadre logique. Le tableau de suivi des indicateurs de performance regroupe tous les indicateurs exigés dans le cadre de la Politique Commerciale et du

Genre. Il est basé sur le modèle d'ITC. Des fiches de référence des indicateurs de performances seront élaborées pour donner des définitions détaillées, des formules de calcul et des consignes relatives à la collecte de données pour chaque indicateur. Ces fiches de référence des indicateurs de performance seront utilisées pour la collecte des informations. Les informations relatives aux indicateurs de performance seront utilisées comme base pour le renseignement du tableau de programmation ci-dessous.

Plan de suivi

Le plan de suivi décrit les stratégies qui seront employées pour effectuer la collecte (mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle) des données de suivi. La méthode envisagée repose sur les questionnaires et systèmes de suivi continu.

L'outil prévu est le smartphone, la tablette et/ou les fiches de questionnaire pour la collecte des informations auprès des parties prenantes avec une responsabilisation claire de chacun des partenaires de mise en œuvre des actions.

Tableau de suivi-évaluation

Objectifs	Actions	Résultats attendus	Délais	Résultats obtenus	Sources de vérification	Justifications	Mesures de correction
Mettre à la disposition des acteurs du Secteur Public et Privé des informations pour mieux formuler et mettre en œuvre les politiques sur le genre	Collecte des statistiques sur le commerce et le genre	- Les statistiques sur le genre sont collectées et analysées	Mois/Année	XXX	- Base de données	XXX	XXX
	Etude sur le commerce et le genre	- Une étude sur le commerce et le genre a été finalisée	Mois/Année	XXX	- Rapport d'étude	XXX	XXX
Permettre de lever les barrières et aider les femmes à	Préparation de programme pour la mise en œuvre des programmes sur le genre	- 1 ou plusieurs programmes sur le commerce et le genre ont été élaborés	Mois/Année	XXX	- Rapport d'étude - Rédaction de Programmes d'implémentation phares pour le	XXX	XXX

jouer un rôle plus actif dans les décisions qui les concernent.					commerce et le genre		
	Identification des priorités genre pour le Commerce	- Les priorités sur le commerce et le genre ont été soulevés	Mois/Année	XXX	- Rapport d'atelier de sensibilisation et de consultation	XXX	XXX
Accroître la prospérité financière des femmes	Organisation d'une campagne de recensement des potentielles bénéficiaires	- Répertoire des bénéficiaires potentielles est conçue - Bénéficiaires classées par chaîne de valeur et par zone d'intervention	Mois/Année	XXX	- Rapport - CR - PR	XXX	XXX
	Octroi des microcrédits aux femmes de deux groupements	- X millions GNF de crédits mobilisés auprès des partenaires - X% des groupements de femmes ont bénéficié des microcrédits	Mois/Année	XXX	- Rapport - CR - PR	XXX	XXX

Comité de Suivi-Evaluation

Le comité de suivi est l'organe de suivi des actions lie à la politique commerciale. Il est composé d'un comité technique et d'un comité de pilotage.

A ce titre, le comité technique a pour missions spécifiques de :

- Assurer le suivi des actions (qualité des services/livrables, respect des délais, etc.) ;
- Gérer le planning des intervenants et des bénéficiaires du projet ;
- Préparer les réunions du comité de pilotage ;
- Assurer que les points de vue des femmes sont incorporés et que des activités de sensibilisation sont menées ;
- Assurer la mise en œuvre concrète du suivi-évaluation ;
- Remonter les problèmes auprès des instances de gouvernance de l'initiative pour trouver des solutions diligentes et adaptées ;
- Formuler des recommandations en vue d'améliorer la conduite du projet avec plus d'efficacité et d'efficience.

Le comité de pilotage est un organe délibérant qui est chargé de coordonner la mise en œuvre du suivi-évaluation, a cet effet il est chargé de :

- Définir les orientations pour la mise en œuvre du projet ;
- Valider les activités et les budgets ;
- S’assurer de l’avancée du projet au niveau macro et valider la stratégie à adopter ;
- Valider les grandes étapes de la démarche et s’assurer de la mise en œuvre effective des recommandations du comité technique ;
- Assurer le lien entre le projet et les instance politiques (partie nationale).

Recommandations

Les principales recommandations permettant d’obtenir un plan de suivi-évaluation cadré et vivant sont essentiellement les suivants :

- Cadre juridique-institutionnelle : s’assurer que l’ensembles des textes, des décrets d’application, etc. permettant l’opérationnalisation de la stratégie commerciale sont disponibles.
- Ressources humaines, techniques et financières : s’assurer que les moyens sont mis à la disposition des départements et partie prenantes afin d’assurer un suivi des actions.
- Cadre de dialogue et de concertation inclusif : prioriser une coordination et une synergie entre les parties prenantes et s’assurer d’inclure les femmes dans les processus de validation et dans le dialogue car elles sont les principales concernées.

Conclusion

Le présent plan de suivi-évaluation vise à garantir la mise en œuvre de la politique commerciale nationale par le recours des méthodes et des outils modernes. Sa bonne conduite nécessite au préalable un état des lieux pertinent pour pouvoir définir les indicateurs de base devant être, au fur et à mesure, améliorés à la suite de l’exécution des activités conformément au cadre logique du projet et aux résultats attendus.

Une démarche structurée, à travers ce plan de suivi, et des ressources humaines dédiées sont des impératifs pour appuyer la mise en œuvre et le suivi-évaluation de la politique commerciale de manière à relever le défi de l’intégration des femmes dans le commerce international en vue de renforcer leur autonomie financière.