

Relier le commerce et le genre dans l'optique d'un développement durable : Cadre analytique et directeur



Nations
Unies

Relier le commerce et le genre dans l'optique d'un développement durable : Cadre analytique et directeur



**Nations
Unies**

Genève, 2022

© 2022, Nations Unies
Tous droits réservés dans le monde entier

Les demandes de reproduction d'extraits ou de photocopie doivent être adressées au Copyright Clearance Center sur copyright.com.

Toutes les autres questions sur les droits et licences, y compris les droits subsidiaires, doivent être adressées à :

Publications des Nations Unies
405 East 42nd Street
New York, New York 10017
États-Unis d'Amérique
Courriel : publications@un.org
Site Web : <https://shop.un.org/>

Les appellations employées dans le document et la présentation des données qui figurent sur les cartes n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La présente publication a été revue par un service d'édition externe.

Publication des Nations Unies établie par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

UNCTAD/DITC/2022/1

eISBN: 978-92-1-001993-4

REMERCIEMENTS

Le présent manuel pédagogique a été élaboré par le Programme de la CNUCED relatif au commerce, aux questions de genre et au développement. L'équipe de rédaction était constituée de Simonetta Zarrilli et Mariangela Linoci (CNUCED) et Nursel Aydiner-Avsar et Caroline Dommen (spécialistes du commerce et des questions de genre). Ont fait part de leurs observations et suggestions les personnes suivantes : Nadira Bayat, Katalin Bokor, Chantal Line Carpentier, Angel Gonzalez-Sanz, Joerg Mayer et Anu Peltola (CNUCED) ; Alicia Frohmann et Nanno Mulder (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) ; Anoush Der Boghossian (Organisation mondiale du commerce) ; Amrita Bahri, Mia Mikic et Sheba Tejani (expertes universitaires) ; et Vanika Sharma (experte indépendante). Nous les remercions vivement pour leur travail.

Le manuel en anglais a été édité par David Einhorn. Ornella Baldini était chargée des infographies.

Le travail général a été supervisé et coordonné par Simonetta Zarrilli, Cheffe du Programme de la CNUCED relatif au commerce, aux questions de genre et au développement.

La présente publication s'inscrit dans le cadre de l'Initiative de renforcement des capacités de la CNUCED sur le commerce et les questions de genre. Elle a été rendue possible grâce à la contribution financière du Gouvernement finlandais, que la CNUCED remercie.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
Contexte général.....	1
L'économie en tant que structure fondée sur le genre	2
1. MODULE 1 – IMPACT DE GENRE DU COMMERCE	6
1.1 Introduction	6
1.1.1 Canaux de transmission	8
1.2 Travailleuses	12
1.2.1 Effets sur l'emploi	12
1.2.2 Effets sur les salaires.....	25
1.3 Entrepreneuses	27
1.4 Consommatrices	35
1.5 Conclusion : Module 1	37
2. MODULE 2 – INÉGALITÉS FONDÉES SUR LE GENRE ET RÉSULTATS COMMERCIAUX.....	38
2.1 Introduction	38
2.2 Travailleuses	39
2.2.1 Salariées.....	39
2.2.2 Travailleuses migrantes temporaires.....	42
2.3 Entrepreneuses	46
2.3.1 Femmes cheffes d'entreprise.....	46
2.3.2 Les femmes dans le commerce transfrontalier informel.....	50
2.4 Conclusion : Module 2	52
3. MODULE 3 – INTÉGRER LA DIMENSION DE GENRE DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE	53
3.1 Introduction	53
3.2 Évaluations <i>ex ante</i> de l'impact de la politique commerciale	53
3.2.1 L'analyse comparative entre les sexes plus (ACS Plus) au Canada.....	54
3.2.2 Les évaluations de l'impact sur le développement durable dans l'Union européenne	56
3.2.3 Études d'impact sur les droits humains.....	57
3.2.4 Boîte à outils de la CNUCED sur le commerce et le genre.....	59
3.2.5 Limites des évaluations <i>ex ante</i> de l'impact sur le genre et évolutions méthodologiques	60

3.3	Les dispositions relatives au genre des accords commerciaux.....	61
3.3.1	Intégration des questions de genre dans d'autres chapitres que ceux consacrés au genre .	65
3.3.2	Efficacité des dispositions sur le genre figurant dans les accords commerciaux	65
3.4	Le commerce et le genre à l'organisation mondiale du commerce	67
3.4.1	La Déclaration conjointe de l'OMC sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes (2017).....	67
3.4.2	Le Groupe de travail informel de l'OMC	68
3.5	Autres modalités d'intégration de la dimension de genre dans la politique commerciale.....	68
3.5.1	Participation des femmes aux organes de décision en matière de politique commerciale....	68
3.5.2	Facilitation des échanges.....	69
3.5.3	Marchés publics	70
3.5.4	Autres initiatives à l'appui des femmes dans le commerce.....	71
3.5.5	Étude de cas : Les stratégies nationales de mise en œuvre au titre de la ZLECA	73
3.6	Conclusion: module 3	75
ANNEXE		76
A.1	Mesure des inégalités fondées sur le genre	76
A1.1	Disponibilité et qualité des données ventilées par sexe	76
A1.2	Indicateurs ventilés par genre pour l'emploi, le revenu et le patrimoine	78
A.2	Mesure de l'ouverture commerciale, des politiques commerciales et de la structure des échanges.....	83
GLOSSAIRE		86
RÉFÉRENCES		92

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré 1.	L'emploi féminin salarié dans les produits agricoles non traditionnels destinés à l'exportation : Le cas du Pérou.....	14
Encadré 2.	Améliorer les conditions de travail des femmes dans le secteur kényan des fleurs.....	15
Encadré 3.	La chaîne de valeur mondiale des dispositifs médicaux : Voie privilégiée pour l'emploi des femmes ?	21
Encadré 4.	La dimension de genre de l'emploi dans le secteur des centres d'appel : Le cas de l'Égypte.....	23
Encadré 5.	Conséquences de la pandémie de COVID-19 pour les femmes employées dans le secteur du tourisme.....	24
Encadré 6.	La dimension de genre des effets de l'ouverture commerciale sur les salaires au Cambodge et à Sri Lanka, avant et après l'Arrangement multifibres.....	26
Encadré 7.	La chaîne de valeur du café en Amérique centrale selon une perspective de genre	29
Encadré 8.	Coopératives et organisations de producteurs à l'appui des productrices de café : Le cas de l'Amérique centrale	31
Encadré 9.	Obstacles rencontrés à l'exportation par les entrepreneuses du secteur manufacturier en Afrique : Le cas du Ghana	33
Encadré 10.	Les entrepreneuses du secteur kényan du tourisme.....	34
Encadré 11.	Les droits de douane sont-ils neutres du point de vue du genre ?	36
Encadré 12.	Exploiter les inégalités fondées sur le genre pour obtenir un avantage concurrentiel : Les étapes initiales du développement industriel dans la province chinoise de Taiwan	41
Encadré 13.	Les travailleuses migrantes originaires des Philippines.....	44
Encadré 14.	La régulation des flux migratoires sortants et des retours de migrants par les politiques nationales : Le cas du Cambodge.....	45
Encadré 15.	Quelles ont été les politiques efficaces pour aider les entrepreneuses en Afrique subsaharienne ?	47
Encadré 16.	Perspectives et difficultés du commerce électronique pour les entrepreneuses	49
Encadré 17.	L'obligation de protéger les droits des femmes dans le cadre de la politique commerciale et d'investissement	55
Encadré 18.	Les considérations liées au genre dans les évaluations de l'impact sur le développement durable de l'Union européenne.....	57
Encadré 19.	Évaluation de l'impact sur le développement durable dans le contexte de la mise à niveau du pilier commercial de l'Accord d'association entre l'Union européenne et le Chili	58
Encadré 20.	L'étude d'impact sur les droits de l'homme relative à la Zone de libre-échange continentale africaine	60
Encadré 21.	Mise en œuvre du chapitre sur le genre de l'Accord de libre-échange entre l'Argentine et le Chili	64
Encadré 22.	Comparaison entre les dispositions relatives au commerce et au genre et les dispositions relatives au commerce et au travail.....	66
Encadré 23.	Dans quelle mesure la dimension de genre est-elle intégrée dans l'initiative d'Aide pour le commerce ?	69

Encadré 24. Tenir compte de la dimension de genre dans les marchés publics : Le cas de ChileCompra	72
Encadré 25. Mesures prévues en faveur des femmes dans la stratégie nationale adoptée par le Sénégal pour la mise en œuvre de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine	74

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Instruments et objectifs internationaux adoptés au fil du temps en matière d'égalité des genres...	1
Figure 2. Temps consacré au travail non rémunéré et au travail rémunéré dans les différentes régions du monde (en minutes par jour).....	3
Figure 3. Les trois domaines où s'exercent les inégalités fondées sur le genre	5
Figure 4. Vue d'ensemble des modules, de l'annexe et du glossaire du manuel pédagogique	5
Figure 5. Les effets du commerce sur la condition économique des femmes et des hommes.....	8
Figure 6. Part de l'emploi féminin dans certains grands sous-secteurs manufacturiers des pays en développement (en pourcentage)	17
Figure 7. En quoi consiste l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes ?.....	25
Figure 8. Principaux obstacles à l'entrepreneuriat féminin et à la capacité d'exportation des femmes	28
Figure 9. Quels facteurs permettent-ils le succès des services de vulgarisation selon une perspective de genre ?	31
Figure 10. Formes implicites et explicites de préjugés liés au genre en matière de fiscalité	36
Figure 11. L'incidence des inégalités fondées sur le genre sur les résultats commerciaux	39
Figure 12. Comment s'explique la stratégie des entreprises exportant vers les marchés internationaux ? ...	40
Figure 13. Nombre de femmes et d'hommes utilisant Internet, en pourcentage, 2020	48
Figure 14. Ce que le commerce électronique signifie pour les entreprises, les consommateurs et les marchés.....	48
Figure 15. Les lacunes des dispositions sur le genre dans les accords commerciaux	67
Figure 16. Rendre les initiatives de facilitation des échanges sensibles à la dimension de genre.....	70
Figure A.1. Cadre de mesure des liens entre le genre et le commerce.....	76
Figure A.2. Mesures de politique commerciale	85

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Les préjugés liés au genre dans les différents rôles économiques	7
Tableau 2. Canaux de transmission des effets du commerce sur l'autonomisation économique des femmes et l'égalité des genres	9
Tableau 3. Facteurs liés à la demande et à l'offre qui expliquent la ségrégation fondée sur le genre dans l'emploi	13
Tableau 4. Recommandations de politique générale visant à aider les commerçantes transfrontalières du secteur informel	50
Tableau 5. Les marchés publics au service de l'autonomisation économique des femmes : Sélection de cas	71
Tableau A.1. Résumé des indicateurs de genre pour l'emploi, le revenu et le patrimoine.....	79
Tableau A.2. Mesures commerciales	83

INTRODUCTION

CONTEXTE GÉNÉRAL

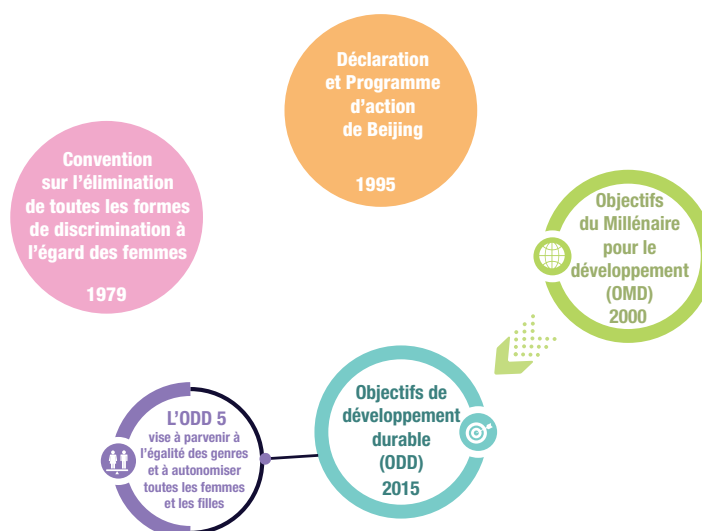
La mondialisation a conduit à l'expansion des flux transfrontières de biens et de services (c'est-à-dire le commerce international ou plus simplement le commerce sur un plan général), de capitaux, de main-d'œuvre, de technologies et d'informations. La libéralisation des échanges a été au cœur de la mondialisation. Le postulat qui sous-tend la mondialisation est que la levée des obstacles au commerce et des autres obstacles économiques aiderait les pays à se spécialiser, ce qui élargirait les possibilités de production et d'emploi parmi la population de tous les partenaires commerciaux – selon l'idée qu'avec la marée montante, ce sont tous les navires qui se redressent. Les politiques économiques étaient souvent conçues sur l'idée que les forces du marché garantiraient automatiquement la concrétisation de ces résultats, en dépit du fait que la théorie des échanges mentionne expressément la nécessité de politiques redistributives complémentaires.

L'une des principales caractéristiques du développement économique à l'époque de la mondialisation est la déconnexion entre la croissance économique et le développement social : les disparités

de revenus, les inégalités sociales et l'exclusion ont été renforcées, même dans les pays qui ont enregistré des niveaux élevés de croissance économique et obtenu des résultats commerciaux remarquables. La pandémie de COVID-19 a encore aggravé les inégalités dans et entre les pays. Il est devenu évident que les politiques économiques n'influent pas de la même façon sur les différentes catégories de la population, y compris les hommes et les femmes, ce qui a remis en question l'idée selon laquelle les politiques économiques sont « neutres du point de vue du genre »¹.

Avec l'adoption de la Déclaration du Millénaire en 2000, suivie de celle, en 2015, du Programme de développement durable à l'horizon 2030, le discours sur le développement international a d'abord adopté les *objectifs du Millénaire pour le développement (OMD)*, puis les *objectifs de développement durable (ODD)* comme cadre général pour les questions de développement. Les objectifs mondiaux d'*égalité des genres* sont un aspect central du Programme de développement durable. L'OMD 3, qui traite spécifiquement de l'égalité des genres, a fait l'objet de certaines critiques en raison de son interprétation jugée trop restrictive (principalement sociale) de l'égalité des genres et de l'*autonomisation des*

Figure 1. Instruments et objectifs internationaux adoptés au fil du temps en matière d'égalité des genres



Source : secrétariat de la CNUCED.

¹ Dans le présent document, toutes les notions signalées en italique à leur première occurrence dans le texte sont définies dans le glossaire.

femmes, et du peu d'attention accordé à l'impact des facteurs économiques sur le bien-être de ces dernières. L'ODD 5, qui a succédé à l'OMD 3, adopte une approche plus large de l'égalité des genres. Il existe aussi des cadres juridiques universels centrés sur l'égalité des genres, dont on trouvera un résumé à la figure 1.

Toute modification des politiques commerciales ou d'autres politiques économiques peut avoir des répercussions différenciées sur les femmes et les hommes. En particulier, le commerce international touche les hommes et les femmes, dans leurs différents rôles économiques, différemment selon leur revenu, leur patrimoine, leur race, leur origine ethnique, leur caste, leur situation géographique, leur âge, etc. Il en résulte des formes multiples et croisées d'inégalités, qui accentuent les effets produits.

Le présent manuel pédagogique a pour thème le genre et le commerce. Examiner la structure socioéconomique des pays selon une perspective de genre en constitue le cadre général, décrit plus loin.

Si l'ODD 5 sur l'égalité des genres et l'*autonomisation économique des femmes* est fondamental pour l'analyse des questions de genre et de commerce, d'autres ODD ont aussi leur importance à cet égard, notamment l'ODD 1 sur l'élimination de la pauvreté, l'ODD 2 sur l'élimination de la faim, l'ODD 8 sur le travail décent et la croissance économique, l'ODD 9 sur l'industrie, l'innovation et les infrastructures, l'ODD 10 sur la réduction des inégalités et l'ODD 17 sur les partenariats pour la réalisation des objectifs.

L'ÉCONOMIE EN TANT QUE STRUCTURE FONDÉE SUR LE GENRE

Avant d'aborder les liens entre commerce et genre, il est important de clarifier la manière dont le « genre » et « l'économie en tant que structure fondée sur le genre » sont conçus dans le présent manuel pédagogique. Le genre est un système de normes et de pratiques, qui alloue certains rôles, attributs et comportements aux hommes et aux femmes en fonction de leur sexe,

et qui confère habituellement aux personnes nées de sexe féminin un statut de subordination dans la société. Les différences entre genres sont socialement construites et assimilées à travers les processus de socialisation, mais ne reposent sur aucune distinction « naturelle ». Elles structurent les relations de pouvoir social, économique et politique entre personnes de sexe différent au sein du ménage, du marché et de la société en général. Ces différences sont liées à un contexte spécifique, ponctuel et variable². À cet égard, l'égalité des genres suppose que les intérêts, les besoins et les priorités des femmes et des filles sont pris en compte, reconnaissant la diversité des groupes de femmes et d'hommes³. L'égalité des genres n'est pas un problème de femmes mais devrait concerner et associer pleinement les hommes et les femmes. L'égalité entre femmes et hommes est considérée comme une question de droits humains et une condition préalable, et un *indicateur*, d'un développement durable axé sur l'être humain⁴.

Il est également important de clarifier la différence entre l'égalité des genres et l'autonomisation des femmes, deux concepts étroitement liés mais bien distincts. L'égalité des genres a trait au statut des femmes par rapport à celui des hommes pour ce qui est de l'égalité des droits, des responsabilités et des chances, tandis que l'autonomisation des femmes consiste à déterminer si les femmes ont la capacité d'exercer un contrôle et la possibilité de faire des choix et de prendre des décisions pratiques et stratégiques. Les femmes peuvent être autonomisées, par exemple, si elles sont en mesure de prendre leurs propres décisions concernant l'utilisation de leurs ressources et de leurs revenus (autonomisation économique), d'accéder à une éducation de bonne qualité et d'être indépendantes dans la société et la famille (autonomisation sociale), de participer à la vie politique (autonomisation politique), et estiment qu'elles peuvent améliorer leur situation sociale et économique (autonomisation psychologique). Les femmes sont autonomisées lorsqu'elles peuvent prendre le contrôle de leur vie et en exercer la maîtrise et opérer des choix sous toutes ces formes différentes (Bahri, 2021a).

² ONU-Femmes, « Concepts and definitions », disponible à l'adresse <http://www.un.org/womenwatch/osagi/concept-sandefinitions.htm> (consulté le 10 novembre 2021).

³ Les genres incluent les femmes, les hommes et les personnes qui ne s'identifient ni comme hommes ni comme femmes ou qui s'identifient à un genre différent de celui qui leur a été assigné à la naissance. Toutefois, le présent document parle d'hommes et de femmes par souci de simplification. Le genre est différent de l'identité de genre.

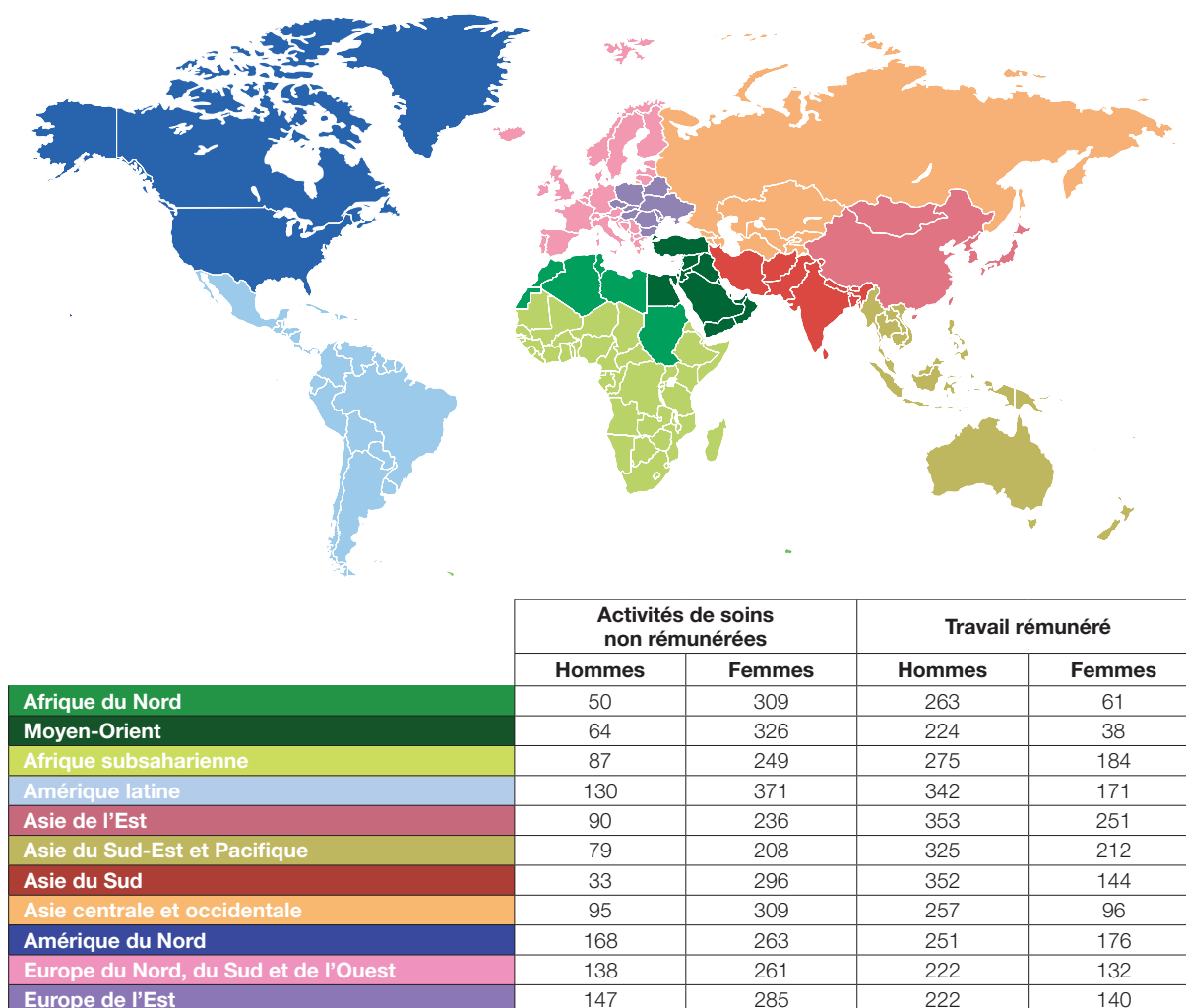
⁴ ONU-Femmes, « Concepts and definitions », disponible à l'adresse <http://www.un.org/womenwatch/osagi/concept-sandefinitions.htm> (consulté le 10 novembre 2021).

En abordant l'économie sous l'angle d'une « structure fondée sur le genre », nous reconnaissons et identifions explicitement les rapports de pouvoir entre les femmes et les hommes qui sous-tendent les diverses institutions, transactions et relations constituant la sphère de l'économie (Elson, 1999). En d'autres termes, l'économie est considérée comme faisant partie d'un système de relations sociales dans lequel le genre est déjà intégré, même si ces relations peuvent également être modifiées et réinventées. À titre d'exemple, la discrimination fondée sur le genre est monnaie courante sur le marché du travail, les femmes ne pouvant accéder qu'à un nombre limité de

professions et les salaires qui leur sont versés sous-évaluant leur contribution. Il s'agit non seulement d'une violation des droits fondamentaux du travail, mais aussi d'un obstacle empêchant le pays de tirer parti de la pleine capacité productive de sa main-d'œuvre actuelle et future. De même, l'accès des femmes à un emploi et à un revenu renforce leur pouvoir et leur poids au sein du ménage et atténue certaines inégalités fondées sur le genre.

La première dimension de l'examen de l'économie sous l'angle du genre est la mise en évidence du travail domestique non rémunéré, qui joue un rôle important dans le bon fonctionnement de l'économie. En effet,

Figure 2. Temps consacré au travail non rémunéré et au travail rémunéré dans les différentes régions du monde (en minutes par jour)



Source : Illustration réalisée par le secrétariat de la CNUCED d'après les données de Charmes (2019).

Note : Les activités de soins non rémunérées sont définies comme la prestation de services domestiques non rémunérés pour usage final propre dans le ménage, la prestation de services non rémunérés de soins aux membres du ménage, et la prestation de services à la collectivité et d'aide à d'autres ménages.

les biens et services sont produits par une population active qui est reproduite grâce à de nombreuses heures de travail non rémunéré consacrées à la cuisine et au ménage, à la collecte d'eau et de combustible, et à la prise en charge des enfants, des personnes âgées, des malades et des adultes valides. Ce travail non rémunéré est essentiel au fonctionnement de l'économie rémunérée, même s'il reste invisible. Il est donc nécessaire d'élargir les frontières du système économique pour y inclure à la fois les dimensions marchandes et non marchandes. Comprendre l'interdépendance entre les activités marchandes (les *activités productives* ou le travail rémunéré) et les *activités non marchandes* (les *activités reproductives* ou le travail non rémunéré), ainsi que la *division du travail fondée sur le genre* au sein de ces sphères, constitue le point de départ de toute analyse économique tenant compte du genre.

Sur le plan mondial, les femmes assument plus de 75 % du nombre total d'heures de travail non rémunéré et consacrent en moyenne 3,2 fois plus de temps que les hommes au travail non rémunéré⁵. Si certains pays ont progressé, aucun n'est encore parvenu à l'égalité des genres dans la répartition des tâches non rémunérées. Les femmes en sont ainsi réduites à une pauvreté constante en temps disponible, ce qui limite leur capacité de prendre part au marché du travail (Charmes, 2019). La pauvreté en temps disponible entrave aussi les possibilités de participation des femmes au commerce. Parmi toutes les régions du monde, c'est en Asie du Sud, en Afrique du Nord et au Moyen-Orient que les inégalités fondées sur le genre semblent les plus marquées pour ce qui est du temps de travail non rémunéré (fig. 2). Dans des régions comme l'Amérique du Nord et l'Europe, les femmes consacrent presque deux fois plus de temps que les hommes aux activités de soins non rémunérées. À l'inverse, les femmes passent systématiquement moins de temps que les hommes à un travail rémunéré partout dans le monde. C'est au Moyen-Orient et en Afrique du Nord que les *inégalités fondées sur le genre* dans le travail rémunéré sont les plus élevées, en raison des taux d'activité féminine très faibles dans ces régions.

Les femmes (bien davantage que les hommes) portent un double fardeau : elles participent au travail rémunéré et en plus elles effectuent un travail non rémunéré.

Cette dualité de rôles a généralement pour effet de fragiliser la position et le pouvoir de négociation des femmes sur le marché du travail et de compromettre leur accès à l'éducation et aux possibilités de développement des compétences, au crédit et aux autres ressources productives. Elle peut aussi inciter les femmes à rechercher des emplois offrant des modalités flexibles, mais moins rémunératrices, par exemple, des *emplois informels* ou à temps partiel, afin de pouvoir combiner plus facilement l'activité rémunérée avec les responsabilités familiales et domestiques non rémunérées. Ces deux forces augmentent la dépendance des femmes à l'égard des revenus des membres masculins du ménage et les rendent plus vulnérables.

La situation s'aggrave pendant les périodes de récession économique telles que celle qui a résulté de la pandémie de COVID-19. La concentration des femmes dans l'emploi précaire les rend plus vulnérables aux licenciements. Occupant en général une plus grande part de l'emploi informel, elles n'ont donc pas accès aux plans de sauvetage économique. Les petites et moyennes entreprises, où les femmes prédominent, peuvent avoir du mal à survivre, et les entrepreneuses peuvent avoir besoin de davantage de temps pour réactiver leur entreprise. Les femmes voient aussi leurs responsabilités dans le ménage ainsi que la violence domestique augmenter (Bahri, 2020). Leurs responsabilités accrues en matière de soins lors de la pandémie les ont aussi écartées du marché du travail (Zarrilli and Luomaranta, 2021).

La deuxième dimension d'une analyse économique tenant compte de la dimension de genre consiste à recenser et à étudier les incidences sur les femmes, dans leurs multiples rôles au sein de l'économie, des *préjugés liés au genre*, sous les diverses formes d'inégalités fondées sur le genre. Mais avant d'aborder cette problématique, il est important d'expliquer brièvement en premier lieu comment l'égalité des genres est conçue dans le contexte du présent manuel pédagogique. Une distinction est faite entre trois domaines de la vie économique et sociale, et les inégalités fondées sur le genre sont examinées dans chacun d'eux (fig. 3). Les capacités se rapportent principalement au niveau d'éducation et à l'état de santé. L'accès aux ressources et aux chances renvoie à la capacité d'une personne d'accéder aux

⁵ Ce chiffre repose sur une analyse par Charmes (2019) d'enquêtes sur l'utilisation du temps provenant de 75 pays (33 pays développés, 36 pays émergents et 6 pays en développement).

biens et aux ressources économiques (par exemple, à la terre et à d'autres biens, aux infrastructures, au crédit, aux intrants et aux services de vulgarisation) et d'exercer un pouvoir de décision (par exemple, à occuper des postes de gestion et de direction). La sécurité se rapporte à l'exposition à la violence et à des conflits qui provoquent des dommages physiques

et psychologiques et compromettent la capacité des individus et des groupes d'accomplir leur potentiel.

Les sections ci-après présentent les trois modules du manuel pédagogique, suivis d'une annexe et d'un glossaire, comme indiqué sous forme graphique à la figure 4.

Figure 3. Les trois domaines où s'exercent les inégalités fondées sur le genre



Source : secrétariat de la CNUCED.

Figure 4. Vue d'ensemble des modules, de l'annexe et du glossaire du manuel pédagogique



Source : secrétariat de la CNUCED.

1. MODULE 1 – IMPACT DE GENRE DU COMMERCE

1.1 INTRODUCTION

Le commerce conduit à une meilleure allocation internationale des ressources et à des modèles de production plus efficaces, ce qui a des incidences pour l'emploi et pour le niveau et la répartition des revenus. De plus en plus, les dispositions des accords commerciaux internationaux ne se limitent pas aux règles commerciales et intéressent d'autres domaines de la politique nationale. Chacun de ces aspects comporte une dimension de genre, qui est fonction du rôle des femmes dans l'économie.

Les femmes participent en général à l'économie comme travailleuses, entrepreneuses (agricultrices, propriétaires d'entreprise, commerçantes) et consommatrices. Elles jouent plusieurs rôles parallèlement et sont donc exposées à différentes formes d'inégalités fondées sur le genre qui peuvent se renforcer mutuellement. Les femmes contribuent aussi à la reproduction de la force de travail par leur travail non rémunéré, comme il a été souligné dans l'introduction du présent manuel. Le tableau 1 présente une vue d'ensemble de ces rôles économiques en mettant en correspondance les préjugés liés au genre subis par les femmes dans chacun des rôles économiques.

Le module 1 examine en quoi l'ouverture commerciale influe sur l'autonomisation économique des femmes et l'égalité des genres dans les différents rôles économiques des femmes comme travailleuses, chefs d'entreprise et consommatrices. Il établit une distinction entre les grands secteurs économiques (agriculture, industrie et services) pour mieux évaluer l'impact de genre du commerce pour chaque rôle économique. L'analyse s'appuie sur des études de cas nationales et régionales pour illustrer certains de ces effets, en accordant une attention particulière aux pays en développement.

À l'issue du module 1, on sera capable :

- D'illustrer par quels canaux de transmission le commerce exerce ses effets sur les femmes comme travailleuses, entrepreneuses et consommatrices
- D'analyser les différences de l'impact de genre du commerce en fonction des différents rôles et secteurs économiques
- D'analyser quelques études de cas concernant chaque voie de transmission, et d'en appliquer éventuellement certaines au contexte de son propre pays ou de sa propre région d'origine
- De déterminer les domaines où des travaux recherche complémentaires seraient nécessaires sur l'impact de genre du commerce.

Tableau 1. Les préjugés liés au genre dans les différents rôles économiques

Rôle économique féminin	Préjugés liés au genre
Travailleuses • Salariées • Travailleuses pour compte propre • Travailleuses familiales collaborant à l'entreprise familiale	• Concentration dans quelques secteurs (<i>ségrégation horizontale</i>) et dans les professions de rang inférieur (<i>ségrégation verticale</i>) • Concentration dans des formes précaires de travail (par exemple, travail informel, à temps partiel, saisonnier, occasionnel ou temporaire) • Faible <i>pouvoir de négociation</i> sur le marché du travail • Écart de rémunération entre les femmes et les hommes • Accès inégal à l'éducation, à la formation et au développement des compétences • Répartition inégale des tâches domestiques et familiales non rémunérées • Violence et harcèlement fondés sur le genre • Prédominance des femmes parmi les travailleurs familiaux, ce qui suppose une absence de rémunération personnelle en dehors du partage des revenus du ménage • Prédominance des femmes parmi les travailleurs pour compte propre, caractérisés par un accès inégal aux ressources productives et des revenus irréguliers
Entrepreneuses • Agricultrices • Travailleuses indépendantes • Propriétaires d'entreprise (principalement de microentreprises et de petites et moyennes entreprises, et rarement de grandes entreprises) ou employeuses • Commerçantes (par exemple, commerçantes et marchandes de rue, commerçantes transfrontalières, commerçantes en ligne)	• Accès inégal aux actifs et aux ressources économiques (capital, crédit, terres, intrants, etc.) et droit de regard limité sur ceux-ci • Accès inégal à l'information sur les marchés, aux réseaux de producteurs et aux services de développement des entreprises • Accès inégal aux connaissances techniques (par exemple, aux services de vulgarisation agricole) et à la technologie • Accès inégal à différents moyens de transport sûrs • Niveaux d'alphabétisation et de numératie plus faibles • Connaissance limitée des règles commerciales et des procédures douanières • Répartition inégale des tâches domestiques et familiales non rémunérées • Violence et harcèlement fondés sur le genre
Consommatrices • Acheteuses de denrées alimentaires et d'autres produits • Usagères des services publics (en tant que principales dispensatrices des soins au sein du ménage)	• Exposition inégale à des droits de douane souvent élevés sur les denrées alimentaires dans la mesure où elles sont les principaux acheteurs de ces produits pour le compte du ménage • Répartition inégale des tâches domestiques et vulnérabilité plus grande aux réductions de dépenses publiques pouvant survenir après la perte de recettes tarifaires.

Source : secrétariat de la CNUCED.

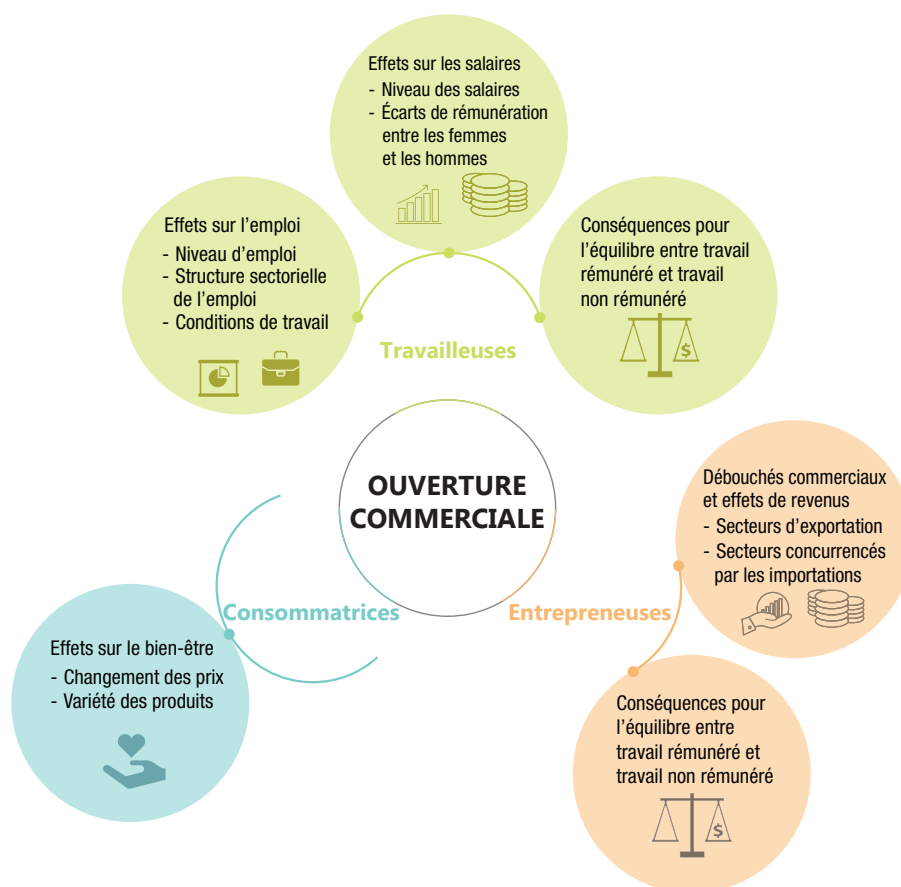
1.1.1 CANAUX DE TRANSMISSION

Lorsqu'une économie s'ouvre au commerce, les prix intérieurs relatifs changent. Cela se traduit par des gains, effet attendu de l'expansion du commerce, et par des pertes pour certains groupes, conséquence de la redistribution des revenus qui en résulte. L'identité des gagnants et des perdants de l'ouverture commerciale sera fonction du type de stratification de la société concernée (classe, profession, compétences, éducation, genre, région) et du ou des secteurs dont chaque groupe social est partie prenante (Rodrik, 2021). La figure 5 donne un aperçu visuel de l'impact de genre du commerce. L'ouverture commerciale a des effets différenciés sur les salariés et les salariées pour ce qui est de l'emploi, du salaire et du travail non rémunéré. L'ouverture commerciale a aussi des effets

générés sur les consommateurs, car les hommes et les femmes ont des modes de consommation différents. Enfin, l'ouverture commerciale crée des perspectives de revenus différentes pour les entrepreneurs et les entrepreneuses dans l'économie, et a des conséquences pour la répartition du travail non rémunéré entre les hommes et les femmes.

Le tableau 2 récapitule les principaux canaux de transmission par lesquels l'ouverture commerciale influe sur la situation économique des hommes et des femmes selon les différents rôles économiques (travailleur, entrepreneur et consommateur). Il présente aussi le point de vue de différentes théories économiques et commerciales, dans l'ordre chronologique où elles sont apparues dans la littérature économique, afin de donner un panorama complet.

Figure 5. Les effets du commerce sur la condition économique des femmes et des hommes



Source : secrétariat de la CNUCED.

Tableau 2. Canaux de transmission des effets du commerce sur l'autonomisation économique des femmes et l'égalité des genres			
Rôle économique féminin	Effets d'ordre général		Effets liés au genre
Travailleuse	<i>Théorie classique du commerce :</i> Le commerce est fondé sur l'avantage comparatif ; en d'autres termes, un pays exporte plus intensivement les biens utilisant son facteur de production relativement abondant – donc relativement moins cher – et importe les biens nécessitant intensivement son facteur rare. Les pays en développement étant généralement davantage pourvus en main-d'œuvre qu'en capital (ou en main-d'œuvre peu qualifiée qu'en main-d'œuvre très qualifiée), la libéralisation des échanges est censée y entraîner l'expansion des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre (peu qualifiée). Elle augmente de même la demande relative de main-d'œuvre (emploi) et le rendement du travail (salaires) (pour les travailleurs peu qualifiés) dans ces pays.	Emploi et salaires	<i>Théorie classique du commerce :</i> La majeure partie de la main-d'œuvre peu qualifiée des pays en développement étant supposée féminine, il s'ensuit, d'après la théorie classique du commerce, que la libéralisation des échanges renforce davantage la demande de main-d'œuvre féminine que masculine. Par voie de conséquence, l'emploi et les revenus féminins augmentent davantage par rapport à ceux des hommes ce qui fait diminuer l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes sur le marché du travail. Dans les secteurs d'exportation en expansion, les femmes en seraient bénéficiaires, en qualité de travailleuses aussi bien que d'entrepreneuses. D'après cette interprétation de la théorie classique du commerce, la libéralisation des échanges contribuerait à réduire les inégalités fondées sur le genre dans les pays en développement. Les conséquences de la théorie classique du commerce sur le plan du genre reposent entièrement sur les différences de niveau de qualification. N'entrent pas en ligne de compte les différences de niveau de qualification entre les pays en développement et le fait que les femmes ont un bon niveau d'éducation dans certaines régions en développement (ainsi, d'après les données de l'UNESCO pour 2020, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes a atteint la parité femmes-hommes pour la scolarisation jusqu'au premier cycle du secondaire et le taux féminin d'achèvement du deuxième cycle du secondaire y est plus élevé que celui des hommes).* <i>Théorie de la discrimination de Becker :</i> La concurrence des importations augmentant dans les secteurs concentrés (ceux où quelques grandes entreprises détiennent une grosse part du marché), les entreprises qui jusque-là avaient pratiqué la discrimination à l'égard des femmes ne continueraient pas de payer des salaires plus élevés aux travailleurs masculins ayant la même productivité. L'écart de rémunération entre les femmes et les hommes diminuerait ensuite dans ces secteurs jusque-là non compétitifs. Dans ce cadre, l'écart de rémunération est endogène en ce sens qu'il s'ajuste pour éliminer la discrimination dans l'emploi à l'égard des femmes par le mécanisme de la concurrence entre les entreprises.

* <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000374614?posInSet=2&queryId=N-EXPLORE-c4b172dc-98c6-4a19-833a-c05be6d31663>

Rôle économique féminin	Effets d'ordre général	Effets liés au genre
	<i>Expansion commerciale fondée sur l'avantage absolu :</i> Le commerce est fondé sur l'avantage absolu (c'est-à-dire les coûts unitaires absolus) ; ainsi, un pays qui produit un bien à moindre coût dominera le marché international et supplantera ses concurrents. Les différences absolues de coûts de production sont la conséquence du décalage technologique et des écarts dans l'éducation, les salaires et la demande entre les pays. Si les pays n'adoptent pas de politiques pour rattraper leur retard technologique et éducatif, les bas salaires deviennent la principale stratégie concurrentielle des entreprises sur les marchés internationaux. <i>Nouvelle et « nouvelle » nouvelle théories du commerce :</i> La nouvelle théorie du commerce offre un autre cadre possible pour expliquer les échanges commerciaux entre des pays dont la dotation en facteurs est comparable (par exemple, le commerce intra-industriel entre pays développés) en incorporant dans le modèle commercial les économies d'échelle, la différenciation des produits et la concurrence imparfaite. Ainsi, chaque pays se spécialise dans le secteur où il dispose du plus grand marché intérieur de façon à pouvoir réaliser des économies d'échelle. Les « nouvelles » nouvelles théories commerciales postulent qu'en raison des coûts associés au commerce, seules sont incitées à exporter les entreprises les plus productives et les plus technologiques, ce qui accroît la demande relative en travailleurs qualifiés et prêts à s'investir.	<i>Expansion commerciale fondée sur l'avantage absolu :</i> L'écart de rémunération entre les femmes et les hommes et le faible pouvoir de négociation des femmes peuvent être instrumentalisés pour réduire les coûts unitaires de production des entreprises exportatrices. Une stratégie de réduction des coûts fondée sur le travail à bas salaire peut augmenter la part relative des femmes dans l'emploi mais pas nécessairement leurs salaires relatifs. L'écart de rémunération entre les femmes et les hommes peut devenir une source de croissance des exportations et peut être cohérent avec une concurrence internationale accrue, de sorte que cet écart est considéré comme exogène, et la croissance des exportations (ou la croissance économique) comme endogène dans ce contexte. <i>Nouvelle et « nouvelle » nouvelle théories du commerce :</i> Les effets de genre des nouvelles, et « nouvelles » nouvelles, théories du commerce sont fonction de la répartition des compétences des hommes et des femmes dans la population active. L'expansion du commerce aurait tendance à augmenter l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes dans les secteurs d'exportation étant donné que les femmes sont moins présentes dans la main-d'œuvre qualifiée. Dans certains contextes, comme les entreprises ne sont pas en mesure de garantir l'emploi, elles pratiquent une discrimination statistique à l'égard des femmes. En effet, les femmes sont perçues par les employeurs comme étant moins investies dans leur travail et moins souples que les hommes. Cette voie de transmission réduit aussi la demande relative en travailleuses ce qui augmente les disparités de genre sur le marché du travail.
		Emploi et salaires

Rôle économique féminin	Effets d'ordre général		Effets liés au genre
	<i>Changement technologique et automatisation :</i> La libéralisation des échanges induit un changement technologique qui est complémentaire du travail et rend les emplois manufacturiers moins exigeants physiquement. Parallèlement, le commerce peut accélérer l'automatisation. Les tâches routinières ou répétitives se prêtent davantage à l'automatisation que celles qui demandent des compétences cognitives complexes et du discernement.	Emploi et salaires	<i>Changement technologique et automatisation :</i> Le changement technologique complémentaire du travail réduit le besoin de force physique et accroît la productivité féminine relative dans les tâches de production. Cela a pour effet d'augmenter les salaires relatifs des femmes et de réduire l'écart de rémunération. Les femmes sont souvent surreprésentées dans les tâches routinières et répétitives et sont donc davantage exposées que les hommes aux suppressions d'emploi et à la réduction du temps de travail sous l'effet de l'automatisation.
Entrepreneuses (agricultrices, commerçantes, propriétaires d'entreprise, etc.)	La libéralisation des échanges se traduit par une expansion des secteurs produisant des biens d'exportation, augmente le prix relatif des biens d'exportation, et ouvre de nouveaux marchés à ces produits. Cette configuration est normalement profitable aux entrepreneuses des secteurs d'exportation. La suppression des droits à l'importation diminue le prix des importations et accroît la concurrence sur le marché intérieur. Les retombées sont préjudiciables aux entrepreneuses des secteurs concurrencés par les importations car ces derniers peinent à rivaliser avec les importations moins chères.	Revenus	La libéralisation des échanges accroît le revenu relatif des entrepreneurs des secteurs d'exportation. Les entrepreneuses peuvent en profiter elles aussi dans la mesure où elles sont capables d'exporter. Les petits entrepreneurs, dont beaucoup sont des femmes, peuvent subir une perte de revenus du fait de la concurrence accrue des produits importés moins chers (sauf s'ils produisent pour leur propre consommation). La discrimination à l'égard des femmes peut cantonner les entrepreneuses à des entreprises à faible productivité, lesquelles souffrent souvent davantage de la concurrence internationale.
Consommatrices	La voie de transmission principale est ici celle des importations de marchandises, qui font diminuer les prix et augmentent la variété des produits dans les secteurs concurrencés par les importations. La deuxième voie est celle des exportations de marchandises, qui peuvent faire augmenter le prix des produits concernés du fait qu'une plus grande partie de la production est expédiée à l'étranger. Par suite des politiques de libéralisation des échanges, les gouvernements perdent des recettes douanières, ce qui peut se solder par une réduction des dépenses publiques, sauf si le manque à gagner est compensé par l'augmentation d'autres formes d'impôts.	Bien-être	Les femmes gagnent à ces changements dans la mesure où, étant les principales acheteuses de produits de première nécessité, elles sont aussi les consommatrices principales des produits importés dont le prix baisse et la variété augmente. Les femmes peuvent y perdre dans la mesure où, étant les principales acheteuses de produits de première nécessité, elles sont aussi les consommatrices principales des produits d'exportation dont le prix augmente sur le marché intérieur. Les femmes sont désavantagées par la baisse des dépenses consacrées par l'État aux services publics. Ce sont elles en effet qui supportent la charge du travail non rémunéré (éducation des enfants, soins aux personnes âgées, etc.) si les services publics font défaut à cet égard.

Source : secrétariat de la CNUCED.

Questions à étudier

- Par quelles voies le commerce influence-t-il le bien-être des femmes et l'égalité des genres dans la société ?
- En quoi les effets de l'ouverture commerciale sur l'emploi et le revenu des femmes diffèrent-ils selon leur rôle dans l'économie ? Le même changement de politique commerciale peut-il avoir simultanément des effets positifs et négatifs pour les femmes

1.2 TRAVAILLEUSES

L'adoption de *politiques axées sur l'exportation* par les pays en développement à partir des années 1960 et 1970 a provoqué une entrée massive de travailleuses dans les secteurs de production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre (principalement les textiles et les vêtements mais aussi pour partie l'industrie légère). De 70 à 90 % des effectifs de ces secteurs étaient féminins, les femmes accédant pour la première fois à l'emploi formel dans la plupart des cas (par exemple, au Mexique, à Porto Rico, en République de Corée et à Singapour). Le développement des *produits agricoles non traditionnels exportés* puis des services tournés vers l'exportation (par exemple, du tourisme et de la *délocalisation des processus de gestion*) a encore davantage facilité ce processus de renforcement des effectifs féminins dans l'emploi salarié, connu sous le nom de *féminisation du travail*. La présente section aborde la dimension de genre des effets de la libéralisation des échanges, d'abord sur l'emploi, y compris le niveau, la structure et la qualité de l'emploi, puis concernant les salaires^{6, 7}.

1.2.1 EFFETS SUR L'EMPLOI

La libéralisation des échanges provoque des changements dans la structure de production des pays, certains secteurs se développant (par exemple, la production tournée vers l'exportation) et d'autres se contractant (par exemple, la production concurrencée par les importations). Les effets du commerce sur

l'emploi dépendent fortement du contexte et sont subordonnés à plusieurs facteurs, dont i) le secteur économique du travailleur (agriculture, industrie, services) ; ii) la situation relative à l'emploi du travailleur (salarié, travailleur pour compte propre, travailleur familial collaborant à l'entreprise familiale, etc.) ; iii) les changements dans la composition du secteur en exportations et en importations (par groupes de produits et partenaires commerciaux, à titre d'exemple) ; et iv) le changement technologique induit par le commerce.

Les femmes et les hommes travaillent souvent dans des secteurs et professions différents, ce qui provoque une *ségrégation professionnelle fondée sur le genre*, conséquence de facteurs liés à la demande et à l'offre sur le marché du travail, comme l'illustre le tableau 3. Le changement technologique induit par le commerce est un facteur supplémentaire qui agit sur le degré de substituabilité des hommes et des femmes dans différents secteurs économiques (Pieters, 2018).

Cette ségrégation professionnelle fondée sur le genre, en particulier entre les sous-secteurs, est à l'origine des effets genrés de la libéralisation des échanges sur le marché du travail. Prenons le cas où tous les sous-secteurs de l'industrie manufacturière comporteraient des parts identiques d'emploi féminin. Une réaffectation sectorielle de la production et de l'emploi n'aurait aucun effet sur la part des femmes dans l'emploi manufacturier, car tous les sous-secteurs ont les mêmes parts. À l'inverse, lorsque les hommes et les femmes ne sont pas répartis également entre les secteurs, la libéralisation des échanges a des effets genrés sur le marché du travail. Les employeurs peuvent aussi préférer les travailleuses aux travailleurs dans certains contextes pour tirer avantage de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes de manière à réduire les coûts, comme on le verra plus en détail au module 2. Ces facteurs influencent en retour les effets différenciés de l'ouverture commerciale sur le marché du travail pour les femmes et les hommes.

Outre les effets du commerce sur les niveaux d'emploi, il importe aussi d'en examiner les effets sur la qualité

⁶ La plupart des travaux empiriques sur l'impact de genre du commerce sont centrés sur le salariat féminin du fait que l'on dispose de davantage de *données ventilées par sexe* concernant ce type d'emploi. Pour l'essentiel, ces études examinent comment l'évolution des flux commerciaux (c'est-à-dire des exportations et des importations) ou les changements de politique commerciale (s'agissant par exemple, des droits de douane) influent sur les conditions rencontrées par les hommes et les femmes sur le marché du travail (emplois, salaires, conditions de travail, etc.).

⁷ On s'intéresse principalement ici à l'agriculture, au secteur manufacturier et aux services sans aborder les secteurs minier ou extractif, car la question n'intéresse ces secteurs que dans un nombre limité de pays en développement.

Tableau 3. Facteurs liés à la demande et à l'offre qui expliquent la ségrégation fondée sur le genre dans l'emploi

Facteurs liés à la demande : Les entreprises considèrent que...	Facteurs liés à l'offre : Les femmes recherchent des emplois dans une gamme étroite de professions car...
Les femmes sont mieux adaptées à certaines activités à forte intensité de main-d'œuvre en raison de caractéristiques perçues comme propres à leur genre (par exemple, la dextérité, la docilité et la réticence à se syndicaliser)	Elles ont connu la discrimination en dehors du marché du travail (par exemple, avant d'entrer sur celui-ci, dans l'éducation et la formation)
Les hommes sont mieux adaptés à toutes les autres activités plus « physiques » et mieux rémunérées (du fait par exemple, de leur statut traditionnel de soutien de famille).	Elles se heurtent à des barrières à l'entrée du fait des syndicats ou de politiques publiques déterminées par les hommes
Le fait de recruter des femmes dans des emplois dominés par les hommes a un effet négatif sur la productivité	Elles assument la responsabilité des soins et du travail non rémunérés en vertu de la division du travail fondée sur le genre
La ségrégation fondée sur le genre dans les métiers comme une stratégie du « diviser pour régner » propre à affaiblir le pouvoir de négociation des travailleurs	Elles subissent la pression des normes sociales

Sources : Elson et al. (2007) et Seguino and Braunstein (2018).

de l'emploi (niveaux de salaire, avantages sociaux, degré de vulnérabilité, informalité, etc.) et, selon une dimension de genre, sur la ségrégation professionnelle fondée sur le genre. Il ressort ainsi de données concernant 69 pays entre 1980 et 2011 que le nombre de pays en développement où la *ségrégation professionnelle* et sectorielle augmente excède celui des pays en développement où elle diminue. Il apparaît

que l'ouverture commerciale accroît la ségrégation professionnelle tout en ayant peu d'effets sur la ségrégation sectorielle (Borrowman and Klasen, 2020).

Les sections suivantes illustrent certains de ces effets genrés sur l'emploi à partir d'études de cas sélectionnées dans chaque grand secteur économique.

Le cas de l'agriculture

Les femmes prennent part au commerce des produits agricoles de multiples façons : comme travailleuses familiales collaborant à l'entreprise familiale, comme salariées, comme agricultrices pour leur propre compte, et comme entrepreneuses gérant des entreprises agricoles et non agricoles. On s'intéresse en particulier ici à leur rôle de travailleuses, en réservant l'évaluation relative aux entrepreneuses dans l'agriculture pour la section suivante. On gardera toutefois à l'esprit que les différents rôles économiques sont souvent cumulés et qu'il n'est donc pas toujours possible de délimiter clairement les rôles de travailleuse et d'entrepreneuse des femmes dans l'agriculture (UNCTAD, 2020a). La principale raison en est que les ménages ruraux des pays en développement adoptent généralement des stratégies de subsistance multiples pour diversifier leurs sources de revenus. Outre leur rôle traditionnel dans l'agriculture, les femmes travaillent activement dans la pêche artisanale, l'élevage et les chaînes de valeur de la foresterie et de l'agroforesterie (FAO, 2011).

Parmi les régions en développement, celles où l'agriculture joue un rôle majeur dans l'emploi des femmes sont en particulier l'Asie du Sud (57 %) et l'Afrique subsaharienne (53%)⁸. La part des femmes employées dans l'agriculture a augmenté au fil du temps – selon ce que l'on appelle la « féminisation de l'agriculture » – dans nombre de pays en développement du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, de l'Asie centrale, de l'Asie du Sud et de l'Amérique latine. Le départ des hommes et le développement de l'agriculture commerciale, notamment des produits agricoles non traditionnels exportés, constituent la principale explication du rôle croissant des femmes dans l'agriculture (World Bank, 2016). D'un côté, l'abandon de l'agriculture par les hommes crée une charge de travail et des difficultés financières supplémentaires pour les femmes qui y restent. En revanche, cela contribue à l'autonomisation

⁸ D'après la base de données de la Banque mondiale sur les indicateurs du développement dans le monde, disponible à l'adresse <https://databank.worldbank.org/Source/world-development-indicators> (consultée le 9 mars 2022).

des femmes, comme on l'a vu aux Philippines, en Thaïlande, au Viet Nam (FAO et al., 2010) et au Népal (Kar et al., 2018). La raison principale en est que les femmes assument davantage de responsabilités de gestion et de décision sur l'exploitation en l'absence de leur mari.

Les femmes sont souvent occupées à la production de *cultures de rente* en qualité de travailleuses familiales collaborant à une entreprise familiale, ce qui réduit les coûts de production. En général, cependant, elles n'ont pas le même accès aux ressources de l'exploitation ou le même droit de regard sur ces ressources, et les avantages qui peuvent leur revenir sont incertains (Berik and van der Meulen Rodgers, 2017). Dans les pays agricoles, l'intégration dans le commerce international bénéficie aux femmes davantage par le truchement d'emplois salariés dans les exploitations agricoles ou les usines de conditionnement que de façon directe par les marchés de produits. Cette tendance a été accélérée par une reconversion des cultures de rente d'exportation (cacao, café et sucre, par exemple) vers les produits agricoles non traditionnels destinés à l'exportation (fruits, légumes et fleurs, par exemple), dont la production et la transformation sont à plus forte intensité de main-d'œuvre, ce qui accroît la demande

de main-d'œuvre agricole dans nombre de pays en développement (Swinen, 2015 ; World Bank, 2016 ; UNCTAD, 2016).

Les femmes sont préférées aux hommes dans les emplois salariés, en particulier dans les usines de conditionnement, étant perçues comme mieux aptes aux tâches de transformation et de manipulation de produits fragiles. Les produits agricoles non traditionnels destinés à l'exportation sont donc devenus une source d'emploi importante permettant aux femmes rurales d'exercer un emploi rémunéré leur procurant une source de revenu régulière en dehors de l'exploitation familiale dans nombre de pays en développement. Les pays concernés sont notamment des pays d'Amérique latine comme la Colombie, l'Équateur, le Brésil, le Chili, le Mexique et le Pérou, et certains pays d'Afrique, comme le Kenya, l'Ouganda, la Zambie, l'Afrique du Sud, l'Éthiopie et le Sénégal (Barrientos et al., 2019 ; Van den Broeck and Maertens, 2017). Sources d'emploi régulières procurant des revenus plus élevés que l'agriculture traditionnelle, ces emplois contribuent positivement à l'autonomisation économique des femmes, comme on le voit dans le cas du Pérou (encadré 1).

Encadré 1. L'emploi féminin salarié dans les produits agricoles non traditionnels destinés à l'exportation : Le cas du Pérou

Le Pérou fait partie des grands pays exportateurs latino-américains de fruits et légumes frais, les raisins frais et les asperges figurant parmi ses principaux produits d'exportation. Les femmes constituent une source de main-d'œuvre majeure pour le secteur péruvien des produits agricoles non traditionnels exportés. Ces travailleuses sont venues principalement du secteur de l'agriculture de subsistance, où elles apportaient souvent une main-d'œuvre non rémunérée dans les exploitations familiales. Les femmes ont donc vu leurs revenus augmenter à la suite de ce mouvement des emplois vers le secteur des produits agricoles non traditionnels exportés.

Les femmes sont principalement employées à des activités de conditionnement, où elles sont préférées aux hommes pour les tâches qui nécessitent de manipuler des fruits délicats et où toute perte inutile doit être évitée. Elles sont employées le plus souvent à titre formel (mais temporaire) dans le secteur de la production agricole pour l'exportation, et gagnent donc un salaire égal ou supérieur au salaire minimum légal. Elles bénéficient dans la plupart des cas d'avantages en nature comme le transport et les repas, parfois du logement et de la garde d'enfants. Les entreprises d'exportation agricole offrent aussi à ces travailleuses certaines possibilités de formation et d'acquisition de compétences pour répondre aux normes imposées par les marchés d'exportation.

Source : Gereffi et al. (2016).

Cela étant, la ségrégation professionnelle fondée sur le genre est très répandue dans le secteur des produits agricoles non traditionnels exportés, ce qui a pour effet de cantonner les femmes dans les postes peu qualifiés ce qui ne favorise donc pas pleinement leur autonomisation (World Bank, 2016a). Ainsi, la concentration de femmes est plus forte dans la récolte,

le découpage, le triage et le conditionnement, les hommes étant davantage employés à l'utilisation des machines, à la conduite de camions ou au chargement, et étant donc mieux rémunérés que les femmes en moyenne (Chan, 2013 ; Musiime, 2018). Les hommes dominent aussi pour ce qui est des rôles de supervision dans le secteur des produits agricoles non

traditionnels exportés (ILO, 2016a). Dans l'ensemble, il est plus fréquent que les femmes occupent un emploi à temps partiel, saisonnier et faiblement rémunéré dans la chaîne de valeur agroalimentaire, et le travail saisonnier ou journalier auquel elles sont employées dans les exploitations agricoles s'avère déterminant pour le maintien de coûts de production bas et d'une demande d'exportation élevée (Berik and van der Meulen Rodgers, 2017).

Plusieurs initiatives multipartites ont cherché à améliorer la qualité des emplois liés à l'exportation en réaction aux attentes des consommateurs, dont

l'Ethical Trading Initiative (ETI) du Royaume-Uni. Elles consistent notamment dans l'adoption de codes de conduite volontaires par les entreprises du Nord qui s'approvisionnent auprès de fournisseurs du Sud (Barrientos and Smith, 2005). L'encadré 2 présente une initiative de ce type pour le secteur kényan des fleurs. Néanmoins, les initiatives volontaires ne peuvent remplacer le respect légal des normes et des droits fondamentaux du travail dans chaque pays. Bien souvent, les pays en développement disposent des lois nécessaires pour protéger les droits du travail, mais leur application et leur suivi doivent être considérablement améliorés laissent encore beaucoup à désirer.

Encadré 2. Améliorer les conditions de travail des femmes dans le secteur kényan des fleurs

Le secteur kényan des fleurs constitue un bon exemple en ce qui concerne la promotion de l'égalité des genres dans un secteur tourné vers l'exportation dont 75 % des travailleurs sont des femmes. Au début des années 2000, des organisations non gouvernementales (ONG), des organisations de défense des droits humains et de la société civile et des syndicats kényans et européens ont fait campagne pour appeler l'attention sur les mauvaises conditions de travail dans la chaîne de valeur mondiale des fleurs. Parmi ces conditions étaient mentionnés la prédominance des contrats temporaires, le non-respect des règles sanitaires et de sécurité dans les serres et le harcèlement sexuel de la part de superviseurs. En outre, des heures supplémentaires non planifiées étaient souvent exigées pour répondre à des commandes de dernière minute. Il en résultait des problèmes de garde d'enfants et les femmes étaient exposées à des risques supplémentaires de harcèlement sexuel en raison des longs horaires et des trajets nocturnes à effectuer pour se rendre au travail et en revenir.

Une plainte a été adressée à l'Ethical Trading Initiative (ETI) du Royaume-Uni par un membre d'une ONG concernant les filières d'approvisionnement des supermarchés. Une enquête a alors été ouverte par l'ETI et des visites ont été organisées au Kenya par des représentants de supermarchés et d'ONG, ce qui a conduit à plusieurs changements dans les principales exploitations floricoles :

- Mise en place de politiques de genre rigoureuses concernant les droits du travail, la formation, les promotions et les procédures de plainte
- Réalisation d'un audit social participatif pour relever les problèmes rencontrés par les travailleuses
- Conversion des contrats temporaires des travailleuses en contrats permanents, ce qui a renforcé leur sécurité d'emploi et leurs droits
- Amélioration de la syndicalisation féminine et de l'inclusion des travailleuses dans les conventions collectives
- Mise en place sur les exploitations agricoles de comités des questions de genre où les travailleuses peuvent exprimer leurs griefs
- Octroi par certains supermarchés de délais de livraison plus longs.

Outre ces mesures, l'amélioration de la loi kényane sur l'emploi en 2007 a contribué à renforcer les normes nationales du travail. Au fil du temps, davantage de femmes sont devenues superviseurs et ont accédé à des postes d'encadrement, et le nombre de cas signalés d'atteintes au droit travail et de harcèlement sexuel a sensiblement diminué. Il existe désormais des procédures de signalement et de plainte si des problèmes se produisent.

Ces changements se sont rapidement révélés bénéfiques du point de vue des entreprises. L'amélioration des droits d'une main-d'œuvre en grande partie féminine a permis de réduire la rotation des effectifs, de recruter davantage de travailleurs qualifiés et prêts à s'investir, d'augmenter la productivité et d'améliorer la qualité des produits. En dépit de ces progrès, il reste un long chemin à parcourir : les travailleuses continuent de lutter pour obtenir un salaire décent et collaborent avec les syndicats et les organisations de la société civile pour faire mieux respecter leurs droits.

Source : Barrientos et al. (2017).

Le changement technologique, même réduit à sa plus simple expression, peut aussi contribuer à une meilleure intégration dans les *chaînes de valeur mondiales* (CVM) agricoles et aider à l'autonomisation des travailleuses. On peut citer à cet égard l'exemple d'une entreprise moyenne de transformation de fruits et légumes du Burkina Faso dont les effectifs sont féminins à 85 %. L'entreprise connaissait des difficultés à répondre aux normes sanitaires et phytosanitaires et aux normes de certification biologique imposées à l'entrée du marché européen. Un problème majeur tenait à l'utilisation de tables en bois pour la transformation des mangues, le bois étant sujet à la contamination par les parasites et le sol. Un autre problème central concernait l'accès à une technologie efficace pour le séchage des mangues. Avec le soutien d'un projet de l'initiative d'Aide pour le commerce, l'entreprise a pu acquérir des tables en acier pour la transformation et de nouveaux séchoirs, ainsi qu'assurer une formation sur les pratiques de production, l'hygiène, la sécurité et l'utilisation du nouveau matériel. Les débouchés se sont donc multipliés pour la formation et un emploi de meilleure qualité pour les travailleurs, en grande partie des femmes. Le marché de l'emploi s'est aussi amélioré pour la population locale car l'entreprise a développé ses exportations (Redden, 2017 ; UNECE, 2019).

Le cas de la production manufacturière

La féminisation du travail survenue dans certains pays agricoles ou riches en ressources minérales a été surpassée par le rôle central de l'industrie manufacturière tournée vers l'exportation dans la féminisation du travail dans les pays semi-industrialisés. Au début de la libéralisation des échanges, dans les années 1960 et 1970, les gains obtenus dans l'emploi manufacturier par les femmes ont été particulièrement importants en Asie, notamment dans les quatre « dragons » de l'Asie de l'Est (RAS de Hong Kong, province chinoise de Taiwan, Singapour et République de Corée). Ces gains sont devenus significatifs par la suite au Bangladesh et à Sri Lanka en Asie du Sud, et en Malaisie, en Indonésie, en Thaïlande et aux Philippines en Asie du Sud-Est. L'emploi manufacturier des femmes a aussi progressé, quoique de façon plus limitée, en Amérique latine, plus particulièrement au Mexique, en Amérique centrale et dans les Caraïbes,

et dans certains pays d'Afrique comme le Lesotho, Maurice et Madagascar.

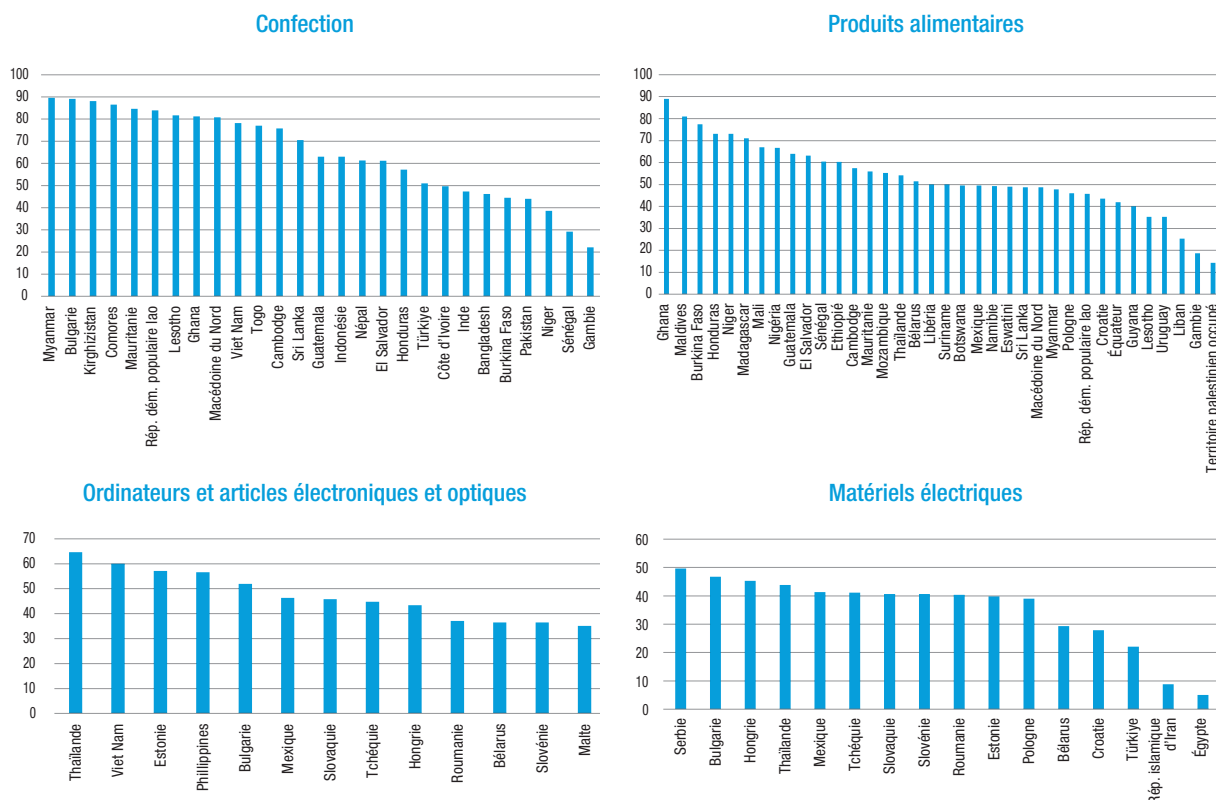
Cette expansion de l'emploi féminin est surtout intervenue dans des secteurs d'exportation de la production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre, à faible *valeur ajoutée* et à bas salaires (vêtements, textiles, cuir et jouets, notamment). La figure 6 illustre la part des femmes dans l'emploi total des principaux sous-secteurs manufacturiers à l'aide des données les plus récentes de l'Organisation internationale du Travail (OIT). Il en ressort que l'emploi féminin prédomine toujours dans des sous-secteurs manufacturiers à faible qualification comme les vêtements et les produits alimentaires. La part de l'emploi féminin est importante également sur les chaînes de montage de secteurs comme les produits électroniques et électriques.

Ces secteurs se caractérisent par des emplois de faible qualité et des perspectives limitées de mise à niveau fonctionnelle vers des activités à plus forte valeur ajoutée. À cet égard, l'expression « féminisation du travail » peut désigner aussi bien l'augmentation de la part de l'emploi féminin que l'extension aux hommes des conditions d'emploi défavorables (bas salaires, insécurité de l'emploi, etc.) qui caractérisent les emplois occupés communément par les femmes (Standing, 1989, 1999). La féminisation du travail dans le secteur manufacturier résulte principalement de la moins bonne rémunération et de la plus grande flexibilité du travail des femmes, comme on le verra plus loin dans le présent module.

Les éléments tirés d'un ensemble de données mondiales montrent que les entreprises commerciales (exportateurs, importateurs, participants aux chaînes de valeur mondiales et entreprises étrangères) comportent une part d'emploi féminin plus élevée que les entreprises non commerciales, sur la base de caractéristiques des entreprises comme la production, l'intensité capitaliste et la productivité totale des facteurs (Rocha and Winkler, 2019)⁹. Parmi les pays couverts, la part des femmes dans les entreprises exportatrices dépasse 50 % dans des pays comme le Maroc, la Roumanie et le Viet Nam. Certains aspects de ce constat empirique méritent d'être soulignés (Rocha and Winkler, 2019) :

⁹ D'après l'analyse des données de plus de 25 000 entreprises manufacturières de 64 pays en développement et pays émergents, tirées des enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises, d'après la dernière année pour laquelle des données sont disponibles pour chaque pays.

Figure 6. Part de l'emploi féminin dans certains grands sous-secteurs manufacturiers des pays en développement (en pourcentage)



Source : secrétariat de la CNUCED, calculs tirés de la base de données ILOStat.

Note : Les données proviennent pour chaque pays d'enquêtes auprès des ménages, en retenant l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

- Cet effet est beaucoup plus important pour les travailleurs de la production (ouvriers, artisans et réparateurs, machinistes, transporteurs, exploitants agricoles, etc.) que pour les autres travailleurs (cadres, vendeurs, gestionnaires, etc.). Les femmes sont donc concentrées dans ces pays dans la production peu qualifiée, ce qui corrobore l'argument de la féminisation du travail.
- Cet effet est le plus net concernant les exportateurs et les participants aux chaînes de valeur mondiales des secteurs de faible technologie. Il apparaît donc que dans les pays en développement, l'ouverture commerciale bénéficie aux femmes en grande partie sous la forme d'une expansion de l'emploi dans les secteurs peu qualifiés.
- Les entreprises dont une plus grande partie des effectifs sont féminins pratiquent des salaires plus bas en moyenne, mais cette corrélation négative est plus faible pour les entreprises commerciales que pour les entreprises non commerciales.
- Parmi les entreprises commerciales, celles qui sont détenues et gérées par des femmes ont une part d'emploi féminin plus élevée que celles qui ne sont pas détenues et gérées par des femmes.

Un processus de « déféminisation » des secteurs d'exportation traditionnels a suivi lors des étapes ultérieures de l'industrialisation tournée vers l'exportation de certains pays en développement. Cela tient principalement au fait que les entreprises manifestent une plus forte préférence pour les hommes dans les productions technologiquement plus avancées dans le cadre de la mise à niveau industrielle (Kucera and Tejani, 2014 ; Tejani and Kucera, 2021). Ainsi, en République de Corée et dans la province chinoise de Taiwan, le recul de l'emploi féminin dans le secteur des textiles, lié à la mise à niveau technologique de ce secteur, a été le facteur le plus important de déféminisation de l'emploi manufacturier. Il est vrai aussi que les coûts de main-d'œuvre représentent une part plus faible du coût total dans les productions à forte

intensité capitaliste, ce qui atténue les pressions concurrentielles qui incitent les employeurs à préférer les femmes aux hommes (Tejani and Milberg, 2016 ; Saraçoğlu et al., 2018). Le manque de qualifications adaptées, la pauvreté en temps disponible, les stéréotypes de genre sur les emplois et l'automatisation (dont la numérisation et la robotisation) jouent aussi un rôle dans cette ségrégation professionnelle fondée sur le genre. La *déféminisation de la main-d'œuvre* vaut davantage pour les pays en développement à revenu intermédiaire, vu le degré important de mise à niveau technologique qui s'y produit dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et le rôle plus important qu'y occupe le secteur manufacturier à forte intensité capitaliste.

La dimension de genre dans les zones franches pour l'industrie d'exportation

Les *zones franches pour l'industrie d'exportation* (ZFIE) sont devenues un moteur de la croissance de l'emploi dans le contexte des politiques d'industrialisation tournées vers l'exportation des pays en développement. Les ZFIE reposent généralement sur le principe de l'importation d'intrants intermédiaires en vue de l'assemblage et de la réexportation. Les entreprises des ZFIE étant des sociétés nomades, les gouvernements leur ont accordé des incitations généreuses, parmi lesquelles des exonérations fiscales, des dérogations à la réglementation et des incitations infrastructurelles. Les ZFIE sont réglementées par des cadres juridiques spécifiques adoptés dans le droit national de chaque pays. On ne dispose pas de statistiques à jour sur l'emploi dans les ZFIE, mais d'après les statistiques antérieures, elles seraient concernées par la féminisation de la main-d'œuvre, en particulier en Asie, en Amérique latine et dans les Caraïbes (Boyenge, 2007).

Si les ZFIE ont offert aux femmes des opportunités d'emploi et des salaires plus élevés dans la plupart des cas, le bilan est contrasté s'agissant des aspects non salariaux des conditions de travail. Dans la plupart des pays en développement, ce sont les femmes qui dominent l'emploi dans les ZFIE, et les ZFIE contribuent à des taux d'activité féminins plus élevés. Cela semble découler du fait que les entreprises des ZFIE font largement appel à une main-d'œuvre bon marché, dominée par les femmes, pour être compétitives sur les marchés internationaux, en particulier dans des secteurs manufacturiers peu qualifiés comme les textiles et les vêtements. On notera que cet effet est difficile à dissocier des effets de genre de la

composition sectorielle des ZFIE : les femmes y sont davantage employées du fait que les ZFIE sont souvent axées sur des secteurs qui recrutent communément des femmes. Les entreprises appartenant à une ZFIE versent tendanciellement des salaires plus élevés que celles qui n'en font pas partie dans la plupart des cas (Cirera and Lakshman, 2017).

Le bilan est contrasté s'agissant des dimensions non salariales des conditions de travail (comme la santé et la sécurité et les heures de travail) si l'on compare les entreprises des ZFIE à celles de l'extérieur. Ces résultats valent aussi bien pour les hommes que pour les femmes, et ils sont donc représentatifs de questions liées au travail plus générales que celle du genre en soi. Ainsi, les heures de travail sont longues dans la plupart des ZFIE, mais les données ne sont pas concluantes par rapport aux heures de travail des travailleurs dont l'employeur ne fait pas partie d'une ZFIE. De même, un volume significatif de données témoigne de restrictions à la syndicalisation dans les ZFIE, soit par une limitation de la liberté syndicale, soit par une restriction de fait des droits syndicaux. Cependant, il en va de même dans les entreprises extérieures aux ZFIE, de sorte que la restriction des droits syndicaux peut témoigner davantage de carences générales des institutions nationales du travail que constituer un phénomène endémique aux ZFIE. Nombre d'usines ne respectent pas les règles élémentaires de sécurité et de protection contre les incendies, comme on en a eu l'exemple tragique lors des effondrements et des incendies de bâtiments survenus au Bangladesh en 2013 dans certaines usines de fabrication de vêtements pour l'exportation. La précarité du travail dans les ZFIE rend aussi les femmes particulièrement vulnérables au harcèlement sexuel et à la violence (Cirera and Lakshman, 2017 ; ILO, 2016a).

La dimension de genre dans le contexte de la pandémie de COVID-19 dans le secteur manufacturier

La pandémie de COVID-19 a durement touché les chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier, avec des répercussions importantes pour les femmes. La part des CVM dans le commerce mondial a chuté de plus de 50 % à 32 % en 2020 en raison de la pandémie de COVID-19 (Barrientos and Pallangyo, 2020). Bon nombre des problèmes qui ont entravé le fonctionnement des CVM pendant la pandémie avaient toutefois été réglés fin 2021. Début 2022, la plupart des pays continuaient de faire appel à des réseaux de production s'étendant à plusieurs pays et régions.

La pandémie de COVID-19 s'est soldée par une crise sanitaire doublée d'une récession économique mondiale, qui a provoqué un dérèglement de l'offre et une contraction de la demande dans les CVM¹⁰. Ainsi, le secteur de l'habillement a connu une très forte contraction de la demande, et l'électronique a subi, selon les sous-secteurs, un choc du côté de l'offre et une contraction de la demande. Les vulnérabilités liées au genre dans l'emploi ont été amplifiées pendant la pandémie, quels que soient les secteurs. Toutefois, la CVM très féminisée du secteur de l'habillement est celle qui a connu la plus forte contraction de la demande et elle a subi une perte définitive d'emplois et de revenus. Les travailleurs de la chaîne de valeur de l'électronique, où les perturbations de l'offre ont été la principale façon dont la pandémie a manifesté ses effets, ont pu, dans une certaine mesure, mieux protéger leurs emplois et leurs revenus, en continuant de travailler soit de chez eux, soit à l'usine.

Dans l'ensemble, les risques auxquels les travailleurs ont été couramment exposés pendant les premiers mois de la pandémie ont été le chômage technique sans indemnités, le licenciement, le non-paiement du salaire, la contagion sur le lieu de travail et les risques de santé, les travailleurs les plus vulnérables, dont beaucoup de femmes, se trouvant exposés à un risque plus élevé (Tejani and Fukuda-Parr, 2021).

Les effets genrés de la pandémie ont aussi varié selon la position des femmes dans les CVM. Dans les segments à plus forte valeur ajoutée (fournisseurs directs des entreprises donneurs d'ordre), les femmes dominent l'emploi salarié peu qualifié dans la production de vêtements et de produits alimentaires, mais leur emploi est peu protégé. De ce fait, elles sont plus lentes à être réemployées lorsque la production reprend. Dans les segments à plus faible valeur ajoutée (fournisseurs engagés par des fournisseurs à plus forte valeur ajoutée ou de façon indirecte par des intermédiaires), les femmes sont concentrées dans le travail informel et le travail à domicile pour le secteur manufacturier

et dans le travail familial non rémunéré pour le secteur agricole. Les données complètes à ce sujet font défaut, mais des organisations non gouvernementales signalent que les femmes organisées en groupes de producteurs ou appartenant à des organisations de travailleurs informels ont été moins touchées (Barrientos and Pallangyo, 2020).

La dimension de genre dans le contexte du changement technologique et de l'automatisation

L'automatisation dans le secteur manufacturier a des répercussions pour ce qui est des effets genrés de l'ouverture commerciale sur l'emploi, du fait que la répartition des effectifs masculins et féminins dans les tâches automatisées n'est pas uniforme. En général, les femmes sont surreprésentées dans les tâches routinières ou répétitives qui risquent davantage d'être automatisées que celles qui nécessitent compétences cognitives complexes et discernement. L'automatisation détruit et crée des emplois tout à la fois et augmente les possibilités de relocalisation ou de délocalisation de proximité, comme c'est le cas dans le secteur de la confection, en réduisant les besoins en main-d'œuvre de la production (Tejani and Fukuda-Parr, 2021). Cependant, même si l'automatisation crée des postes nouveaux et plus qualifiés, les femmes peuvent ne pas être en mesure d'accéder à ces emplois faute de disposer des compétences voulues ou en raison de la discrimination exercée par les employeurs.

Le changement technologique induit par le commerce peut aussi favoriser les intérêts des travailleuses dans certains contextes¹¹. S'il n'a pas pour effet d'économiser la main-d'œuvre mais de la compléter, il peut augmenter la demande relative de main-d'œuvre féminine en réduisant le besoin de compétences physiquement exigeantes dans les tâches de production, sans effet sur les tâches autres que de production, comme on l'a montré pour le Mexique (Juhn et al., 2014)¹². De même, la CNUCED a mené plusieurs études de cas qui ont permis de constater que la libéralisation des droits

¹⁰ Les retards dans l'expédition, les pénuries de matières premières ou les mesures de confinement sont autant de facteurs qui, pendant la pandémie, ont perturbé l'offre, ce qui s'est manifesté par une sous-utilisation temporaire des capacités, finalement suivie d'une reprise de la production si la demande était restée intacte. En revanche, du fait de la contraction de la demande, les nombreuses fermetures d'entreprises et les difficultés généralisées de l'industrie risquent de faire perdre définitivement leur emploi et leurs revenus aux travailleurs.

¹¹ Le changement technologique induit par le commerce opère selon deux voies distinctes. D'une part, les entreprises importatrices et exportatrices investissent dans la mise à niveau technologique pour améliorer leur compétitivité. D'autre part, le commerce accru permet l'arrivée de nouvelles machines et de nouveaux biens intermédiaires importés ce qui induit le changement technologique (Pieters, 2018).

¹² Les tâches de production renvoient principalement à des emplois manuels et les tâches autres que de production à des emplois non manuels.

d'exportation (autrement dit la réduction des droits de douane imposés aux entreprises exportatrices sur les marchés d'exportation) a une association positive avec la part féminine de l'emploi total, seulement pour les tâches de production des entreprises manufacturières, dans le cas des pays de la Communauté de l'Afrique de l'Est (Burundi excepté) (UNCTAD, 2017a), de la région de la Communauté de développement de l'Afrique australe (UNCTAD, 2017b) et du Marché commun du Sud (MERCOSUR) (Brésil excepté) (UNCTAD, 2018a). L'explication tient peut-être aux retombées positives de la mise à niveau technologique induite par le commerce pour la productivité relative des travailleuses et leur emploi dans les tâches de production. Il y a peut-être aussi là une indication que les femmes constituent une source d'avantages de coût de main-d'œuvre pour les entreprises exportatrices, du fait de l'écart de rémunération qui existe entre les femmes et les hommes, comme on le verra plus en détail au module 2.

L'emploi des femmes dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée de la production manufacturière

Si l'emploi des femmes est couramment associé aux exportations de produits manufacturés à faible valeur ajoutée, la part féminine de l'emploi est également importante dans certains secteurs à forte valeur ajoutée. Leur part de l'emploi est ainsi dominante dans les CVM des dispositifs médicaux. Le secteur des dispositifs médicaux est un secteur manufacturier de haute technologie et à forte valeur ajoutée où la présence féminine est forte. Un nombre assez restreint d'entreprises mondiales de premier plan en dominent la production. Si la production de ces entreprises était située à l'origine dans les pays développés, la pression croissante exercée sur les prix par les acheteurs a conduit à délocaliser la production vers les pays en développement afin d'accroître l'efficacité économique, d'exploiter le capital humain qualifié à l'étranger et d'atteindre de nouveaux marchés. Le secteur emploie une main-d'œuvre qualifiée et semi-qualifiée qui occupe des emplois permanents, à la différence des modalités de contrat de travail que l'on rencontre dans d'autres CVM manufacturières. Selon une perspective de genre, le secteur se caractérise par une équité générale entre les genres et une part élevée de l'emploi féminin par rapport à l'ensemble du secteur manufacturier. Ainsi, parmi les principaux exportateurs de dispositifs médicaux, les femmes occupent 44 % des emplois aux États-Unis, 50 % en Chine et 59 % au Mexique. L'encadré 3 donne un éclairage sur la dimension de genre de la CVM des

dispositifs médicaux à travers les cas du Costa Rica et de la République dominicaine.

Enfin, il importe de noter que de meilleures conditions de travail ont aussi un effet positif sur les résultats des entreprises, outre leur effet direct sur le bien-être des travailleurs. Cela montre l'importance des initiatives multipartites sur le travail décent. Ainsi, une évaluation menée en 2018 de l'effet sur les entreprises indonésiennes, jordaniennes et vietnamiennes du programme Better Work, initiative commune de l'OIT et de la Société financière internationale, a montré que les entreprises participant au programme ont vu leur productivité, leurs rémunérations et leurs bénéfices augmenter (Aleman-Castilla, 2020).

Une comparaison entre les cas du Bangladesh et du Cambodge est possible dans ce contexte. Les bas salaires dans le secteur bangladais du prêt-à-porter ont aidé le pays à résister à l'expiration de l'*Arrangement multifibres (AMF)* en 2005 et à la crise financière mondiale de 2008-2009. Cependant, l'existence d'un faible niveau de salaires, parallèlement à l'augmentation du coût de la vie et à la hausse des prix alimentaires de 2008, ont réduit le niveau de vie des travailleuses (Hossain, 2011). En outre, le Bangladesh a cédé aux fortes pressions auxquelles il était soumis pour réduire les coûts de main-d'œuvre ce qui a dégradé indirectement des conditions de travail déjà médiocres (Berik and van der Meulen Rodgers, 2010).

Pour sa part, le Cambodge est parvenu à conserver sa résilience dans la période qui a suivi l'expiration de l'AMF tout en préservant sa main-d'œuvre à bas salaires sans que les salaires ne se dégradent davantage. Pendant la phase de retrait progressif de l'AMF, le Cambodge a conclu un accord commercial spécifique avec les États-Unis et obtenu un contingent supplémentaire pour ses exportations, plus élevé de 18 % que celui auquel il avait droit à l'origine (Sibbel and Boormann, 2007). Ce programme, mené en partenariat avec l'OIT, offrait des incitations commerciales positives en contrepartie de l'application avérée de *normes du travail* plus élevées au titre du programme Better Factories Cambodia de l'OIT. Cela a permis d'arriver à des conditions de travail nettement meilleures grâce à un contrôle accru du respect des normes, et même à une réduction de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes et de la discrimination à l'égard des femmes, contrairement au secteur manufacturier non textile qui n'était pas concerné par l'accord (Berik and van der Meulen Rodgers, 2010 ; Samaan and Mourelo, 2018).

Encadré 3. La chaîne de valeur mondiale des dispositifs médicaux : Voie privilégiée pour l'emploi des femmes ?

Le Costa Rica et la République dominicaine sont, l'un et l'autre, de nouveaux pays producteurs du secteur des dispositifs médicaux, et tous deux considèrent ce secteur comme prioritaire pour diversifier et améliorer leurs exportations. La participation du Costa Rica au secteur des dispositifs médicaux remonte à 1985, la croissance des exportations datant du début des années 2000. En 2016, le secteur représentait 17 % des exportations du pays. La République dominicaine a intégré le secteur à la fin des années 1990 mais y a pris son essor après 2006. En 2016, le secteur représentait 12 % des exportations du pays. Dans les deux pays, la participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM) passe principalement par des investissements d'entreprises mondiales de premier plan.

Le taux d'activité des femmes est élevé dans les deux pays pour ce secteur au regard de l'emploi dans les autres zones franches industrielles pour l'exportation (ZFIE) et de l'ensemble du secteur manufacturier (tableau 3.1 de l'encadré). Les emplois occupés par des femmes sont caractérisés par des contrats à durée indéterminée, offrent des salaires analogues ou supérieurs à ceux d'autres secteurs de production manufacturière des ZFIE de ces pays et offrent des possibilités de formation et d'acquisition de compétences. Néanmoins, il existe une nette ségrégation professionnelle fondée sur le genre, tant en ce qui concerne la fabrication de composants que l'assemblage dans la CVM. Les femmes sont concentrées dans les rôles de production à chacune de ces étapes (par exemple, dans des postes d'assemblage de composants ou de produits finis) et sont sous-représentées dans les postes techniques (par exemple, de machiniste). Si les hommes sont concentrés eux aussi dans la production, ils sont plus nombreux à occuper des emplois de technicien et de cadre. La prédominance féminine est élevée dans les emplois de production : 74 % des effectifs sont féminins dans l'assemblage et 67 % dans la production de composants. La parité hommes-femmes est presque atteinte dans les fonctions techniques et d'encadrement (dans l'ingénierie industrielle, les finances et les ressources humaines, par exemple). La propriété étrangère des grandes entreprises et leurs objectifs de diversité et d'inclusion ont contribué à une plus grande égalité des genres dans le secteur. Toutefois, les femmes restent peu représentées dans les postes de cadre intermédiaire (29 %) et de direction (24 %). Enfin, la mise à niveau des CVM de dispositifs médicaux est associée à une intensité de main-d'œuvre féminine stable ou plus importante – à la différence de la tendance à la déféminisation constatée dans les CVM manufacturières traditionnelles.

Tableau 3.1 de l'encadré. Part féminine de l'emploi (%)

	Dispositifs médicaux	Zones franches industrielles pour l'exportation	Production manufacturière
Costa Rica	53	40	34
République dominicaine	67	49	31

Source : Bamber and Hamrick (2019).

Note : Costa Rica – Services, plastiques, métallurgie, produits électriques et électroniques, produits alimentaires et textiles et vêtements ; République dominicaine – Services, textiles et vêtements, chaussures, bijouterie, agroalimentaire et tabac, produits électriques et électroniques.

Le cas des services

Le secteur des services peut être divisé en deux groupes : services conventionnels passant par une interaction directe entre vendeurs et acheteurs (par exemple, commerce de gros et de détail, services d'hébergement et de restauration, éducation, santé et services aux ménages) ; et services modernes reposant sur un usage intensif des technologies de l'information et de la communication (TIC) (par exemple, services financiers, services aux entreprises et services professionnels de diverses sortes). On notera que bon

nombre de services conventionnels comme l'éducation et la santé peuvent aussi être assurés à distance à l'aide des TIC. Dans les pays en développement, les services créent environ la moitié de l'emploi des femmes, et les débouchés sont plus nombreux pour les femmes dans les services conventionnels.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), adopté en 1995 pour libéraliser le commerce des services et en réduire les coûts, définit ce commerce selon quatre modes de fourniture : mode 1 – fourniture transfrontières, mode 2 – consommation à l'étranger,

mode 3 – présence commerciale, et mode 4 – présence de personnes physiques¹³. Si le rôle du commerce des services a crû au fil du temps, le commerce des marchandises, en particulier dans le secteur manufacturier, est capable de créer davantage d'emplois que le commerce des services. Il n'en reste pas moins nécessaire d'examiner ensemble les politiques commerciales relatives au secteur manufacturier et aux services en raison de la « servicisation » croissante de la production, autrement dit le fait d'inclure des éléments de services dans la production des marchandises (Lassman and Mulder, 2021).

Dans nombre de pays en développement, le commerce des services procure des emplois aux femmes, principalement, dans les secteurs du tourisme, de la sous-traitance, du *commerce transfrontalier* (informel ou à petite échelle) et du commerce électronique. Les travailleuses migrantes des secteurs du travail domestique et de la santé à l'étranger représentent une autre partie importante, assez mal connue, du commerce des services (Lassman and Mulder, 2021). Quoique que dans une moindre mesure, les services professionnels marchands (dont les services juridiques, médicaux, comptables et d'audit) ont aussi accru leur part de l'emploi des femmes, grâce en partie au progrès du niveau d'instruction des femmes (Sauvé, 2020) et à l'utilisation des technologies de l'information dans les activités marchandes. On trouvera dans la présente sous-section des études de cas sur les secteurs du tourisme et de la délocalisation des systèmes de gestion¹⁴, deux grands secteurs de services marchands qui sont importants pour l'emploi des femmes. Les cas du commerce transfrontalier et du travail des femmes migrantes seront traités au module 2.

Le tourisme fait partie des principaux secteurs d'exportation de services et est une source d'emplois directs (hôtels, restaurants, agences de voyage, aviation, stations balnéaires, magasins, etc.) et indirects (sous-traitants de restaurants, services de construction, artisanat, etc.) (UNWTO and ILO, 2014). À l'échelle mondiale, les femmes représentent 54 % de l'emploi dans le tourisme, soit bien davantage que leur part

dans l'ensemble de l'économie (39 %). Le taux atteint jusqu'à 60 % en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes. L'écart de rémunération entre les femmes et les hommes est plus faible dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration que dans les autres secteurs. Le nombre d'employées est plus élevé dans ce secteur et les femmes occupent davantage de postes dirigeants dans le tourisme que dans les autres secteurs. Toutefois, dans l'ensemble, les hommes y occupent davantage de postes de cadre et de postes très qualifiés et y sont souvent plus éduqués et mieux formés (UNWTO, 2019). La technologie aide à remédier à ces inégalités fondées sur le genre en augmentant les possibilités de formation et en aidant les entrepreneurs à accéder au marché du tourisme grâce à des formations en ligne et à des plateformes de vente/commercialisation. En outre, les politiques touristiques deviennent progressivement de plus en plus *sensibles à la dimension de genre* (UN Women, 2019).

Cependant, les emplois exercés par les femmes dans le tourisme sont de plutôt mauvaise qualité, se caractérisant souvent par de longs horaires, une rotation élevée des effectifs, le recours à sous-traitance et une forte variabilité saisonnière. Une forte ségrégation fondée sur le genre est aussi présente dans l'emploi touristique. Les travailleuses sont souvent concentrées dans des postes peu qualifiés (par exemple, réceptionnistes d'hôtel, femmes de ménage, employées de boutiques de souvenirs et serveuses), tandis que les hommes occupent relativement plus de postes mieux rémunérés (par exemple, voyagistes, gérants d'agences de voyage) (ECLAC, 2014 ; UNCTAD, 2017a, 2020b).

L'externalisation des processus opérationnels est un autre secteur important pour l'emploi des femmes dans les services. Ce secteur est fortement concentré et est dominé par de grandes entreprises de technologie de l'information ayant leur siège dans les pays développés, outre quelques entreprises indiennes bien établies qui assurent des services à des clients partout dans le monde grâce à un réseau de centres de services situés dans des pays en développement où les coûts sont peu élevés (Gereffi and Fernandez-

¹³ L'investissement étranger direct (IED) (mode 3) est considéré comme un service marchand du point de vue de la politique commerciale internationale et est couvert par l'AGCS et d'autres accords commerciaux, outre les traités bilatéraux d'investissement dont il fait l'objet. L'IED et l'investissement en général sont un sujet trop vaste pour être abordés dans le présent module sur l'ouverture commerciale et la politique commerciale.

¹⁴ La délocalisation des systèmes de gestion fait partie du secteur plus vaste des technologies de l'information et de la gestion des processus opérationnels et consiste à délocaliser la gestion des ressources de l'entreprise, des ressources humaines et des relations avec la clientèle.

Stark, 2010). Au niveau mondial, les femmes représentent 71 % de l'ensemble des travailleurs équivalents temps plein dans le secteur des centres d'appel (Hultgreen, 2018), et il s'agit d'un secteur attrayant pour les jeunes travailleuses relativement qualifiées des pays en développement. La ségrégation professionnelle fondée sur le genre est aussi bien présente dans le secteur de l'externalisation des processus opérationnels : les femmes sont affectées principalement à des tâches routinières, tandis que les hommes sont concentrés davantage dans les emplois

plus qualifiés et les postes de direction. Les horaires longs et rigides, la stigmatisation associée au travail de nuit pour les femmes, les forts préjugés liés au genre dans l'attribution des rôles et l'absence de congés de maternité et de structures de garde d'enfants sont quelques-uns des obstacles auxquels les femmes se heurtent dans le secteur de l'externalisation des processus opérationnels (Lassman and Mulder, 2021). L'encadré 4 présente une étude de cas sur le secteur des centres d'appel en Égypte.

Encadré 4. La dimension de genre de l'emploi dans le secteur des centres d'appel : Le cas de l'Égypte

L'Égypte est devenue une destination de choix pour les services de délocalisation et c'est désormais une destination recherchée pour les centres d'appel, offrant une main-d'œuvre jeune et instruite à bas salaire et de bonnes infrastructures. Le pays a soutenu activement le développement des services liés aux technologies de l'information et de la communication, et a collaboré avec des entreprises de premier plan pour les questions de stratégie, de politique, de perfectionnement professionnel et de commercialisation. En outre, l'Égypte, comme d'autres pays de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, a mené des réformes législatives et des initiatives pour faciliter la participation des femmes au marché du travail et renforcer leurs droits au travail.

Les effectifs des centres d'appel sont constitués de jeunes diplômés de l'université et les femmes constituent 60 % des effectifs de la plupart de ces centres. Toutefois, c'est surtout parmi les travailleurs de première ligne qu'elles sont surreprésentées. Elles occupent plus souvent des postes d'agente de service à la clientèle ou d'assistance technique peu complexes, en dépit du fait que les femmes représentent 60 % des diplômés égyptiens en informatique. Cette situation tient notamment à deux facteurs – la perception des femmes comme une main-d'œuvre temporaire par les employeurs et le fait que les femmes ne sont pas informées des postes plus qualifiés.

Les femmes doivent faire face à des obstacles liés au genre d'autant plus importants concernant le niveau d'instruction, de compétences en langues étrangères, le temps disponible, l'emplacement géographique des centres d'appel, les normes sociales et culturelles et les compétences de gestion. Certains facteurs institutionnels limitent la réalisation par les jeunes de leur plein potentiel.

Mesures possibles :

- Politiques visant à atténuer la charge de responsabilité des femmes dans la sphère reproductive (notamment par des services de garde d'enfants et de soins aux personnes âgées, et des programmes de travail adaptés à l'emploi du temps des femmes)
- Sensibilisation aux possibilités d'avancement ouvertes aux femmes titulaires d'un diplôme technique dans le secteur des centres d'appel
- Octroi de bourses aux femmes pour l'étude de sujets techniques
- Sensibilisation par les entreprises privées au sujet du type de travail effectué en équipe de nuit
- Mise en place de programmes de certification des compétences pour surmonter les préjugés liés au genre dans l'attribution des rôles
- Politiques et pratiques incitant les femmes à développer leurs réseaux, dont les associations professionnelles de femmes et les programmes de mentorat féminins
- Utilisation de plateformes de formation en ligne pour améliorer l'accès des femmes à la formation et à l'acquisition de compétences
- Octroi par l'État des prestations indispensables aux femmes (dont le congé de maternité, les services de garde d'enfants et les services de transport) et/ou aide au secteur privé pour que celui-ci y contribue
- Parvenir à concilier la compétitivité par les coûts et les conditions de travail décentes.

Sources : Ahmed (2013) ; OECD/ILO/CAWTAR (2020).

Pendant la pandémie de COVID-19, les travailleuses du secteur de l'externalisation des services opérationnels ont été mieux à même de protéger leur emploi et leurs revenus en continuant de travailler à domicile, mais se sont heurtées à un chevauchement des sphères de la production et de la reproduction sociale (Tejani and Fukuda-Parr, 2021).

La part des femmes dans l'emploi diminue à mesure que la teneur en valeur ajoutée des services exportés augmente. Le secteur de la sous-traitance en informatique en est un exemple : les femmes n'y représentent qu'un quart de l'ensemble des techniciens et des ingénieurs. Les *normes et stéréotypes de genre* sont particulièrement marqués dans un monde de la technologie dominé par les hommes. Les femmes sont sous-représentées aussi bien dans les emplois technologiques de la Silicon Valley que dans les pôles technologiques de l'Asie du Sud et de l'Est (en Inde, à Singapour, etc.) (Lassman and Mulder, 2021).

L'automatisation produit aussi des effets genrés dans les services, principalement du fait qu'elle réduit les

besoins en effectifs dans beaucoup de secteurs. Ainsi, dans le domaine de l'externalisation des processus opérationnels, des services fondés sur l'intelligence artificielle pourraient remplacer les services assurés par des êtres humains. De même, dans des secteurs peu qualifiés comme les services de restauration, le recours à des applications pour passer commande peut réduire la demande d'effectifs pour certaines catégories d'emploi (serveuses, etc.). Dans ces deux secteurs, la part des femmes dans l'emploi est importante et elles risquent d'être touchées de manière disproportionnée par ces évolutions.

Dans les emplois de service, la pandémie de COVID-19 a frappé les femmes plus durement que les hommes. En effet, davantage de femmes que d'hommes sont employées dans les secteurs de services où le commerce a été plus particulièrement perturbé par les restrictions de voyage et les mesures de distanciation physiques liées à la COVID-19 (modes 2 et 4 de l'AGCS) (World Bank and WTO, 2020). L'encadré 5 étudie les répercussions de la pandémie sur l'emploi des femmes dans le tourisme.

Encadré 5. Conséquences de la pandémie de COVID-19 pour les femmes employées dans le secteur du tourisme

Des secteurs comme le tourisme et l'hôtellerie ont été durement touchés par les restrictions aux voyages internationaux que les pays ont imposées pour contenir la pandémie de COVID-19. Sous la pression économique exercée par la pandémie, les entreprises ont eu tendance à licencier d'abord les travailleurs occupant des emplois peu qualifiés, occasionnels, saisonniers et informels, tout en conservant ceux qui occupaient des postes très qualifiés ou permanents. Une stratégie à laquelle les entreprises ont parfois aussi eu recours face à cette situation a consisté à réduire les salaires ou à passer les travailleurs à des formules de travail informel ou de travail à temps partiel, ce qui a dégradé les conditions d'emploi déjà incertaines qui caractérisent le secteur du tourisme. Ces deux facteurs portent davantage préjudice aux femmes, qui constituent la majeure partie des salariés du tourisme, particulièrement de ceux dont les conditions contractuelles sont instables. D'autres secteurs tributaires du tourisme qui emploient une forte proportion de femmes, dont les services de restauration et l'artisanat, ont aussi été touchés.

Les conséquences de la pandémie sont particulièrement graves pour le tourisme des petits pays dont c'est la principale activité économique, comme c'est le cas des petits États insulaires en développement (PEID). Le tourisme représente plus de la moitié des recettes d'exportation totales de 20 PEID et plus de 30 % de celles de 29 PEID. Les femmes occupent plus de la moitié des emplois des secteurs de l'hébergement et de la restauration – principaux secteurs d'activité économique liés au tourisme – dans 20 des 28 PEID pour lesquels des données sont disponibles. Dans sa dimension de genre, la contraction du tourisme due à la pandémie a donc eu des effets plus graves encore pour les femmes des PEID.

Les stratégies à mener face aux répercussions néfastes de chocs économiques comme celui de la pandémie passent par des mesures à court et à moyen terme. Les programmes d'incitation au maintien des emplois par les subventions salariales et/ou les indemnités de sécurité sociale et d'autres mesures d'allègement fiscal sont importantes pour empêcher les suppressions d'emploi à court terme. Les dispositifs d'aide au revenu tels que les allocations de chômage doivent être accordés aux personnes licenciées, y compris à celles qui travaillent dans le secteur informel. Une aide directe au revenu et des transferts en espèces sont nécessaires pour les travailleurs pour compte propre, et des mesures sont nécessaires pour atténuer les problèmes de liquidité des entreprises touristiques. Des programmes d'infrastructure visant à mieux relier le tourisme au reste de l'économie, ainsi que les programmes d'éducation et de formation, sont importants à moyen terme pour le redressement du secteur touristique.

Sources : Zarilli and Aydiner-Avsar (2020) and UNWTO (2021).

Questions à étudier

- Que recouvre la notion de « féminisation du travail » ? Quels facteurs expliquent-ils ce phénomène, observé dans nombre de pays en développement ?
- Expliquez les facteurs qui sont à l'origine de la ségrégation professionnelle fondée sur le genre. Le commerce réduit-il la ségrégation des femmes dans certains types de secteurs et de professions ? Dans la négative, quels pourraient être les moyens d'y parvenir ?

1.2.2 Effets sur les salaires

On s'intéresse dans la présente section aux incidences de l'ouverture commerciale sur le niveau des salaires (pour les hommes et les femmes) et l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes. En premier lieu, il importe de clarifier le sens de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes et la mesure de celui-ci. Cet écart constitue une mesure relative des inégalités de revenus entre les hommes et les femmes. On le mesure habituellement comme

étant la différence entre les salaires masculin et féminin moyens, exprimée en pourcentage du salaire masculin moyen¹⁵. Il indique donc une situation de désavantage ou d'avantage des femmes par rapport au revenu moyen des hommes¹⁶. On appelle communément « écart de rémunération brut entre les femmes et les hommes » l'écart de rémunération total ainsi observé, et celui-ci peut être scindé en une composante expliquée et une composante inexpliquée (ou résiduelle) (fig. 7).

Comme on l'a déjà montré dans le présent manuel, l'ouverture commerciale a, dans la plupart des pays en développement, créé des possibilités d'emploi dans les secteurs tournés vers l'exportation. Mais qu'en est-il des revenus ? L'ouverture commerciale a-t-elle augmenté les niveaux de salaire des hommes et des femmes par rapport aux autres sources de revenus ? La libéralisation du commerce a-t-elle contribué à réduire l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes ? C'est à ces questions que nous allons maintenant tenter de répondre.

Les résultats observés sont contrastés en ce qui concerne la dimension de genre des effets de l'ouverture commerciale sur les salaires. Ainsi, la

Figure 7. En quoi consiste l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes ?

La composante expliquée

Aspects de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes s'expliquant par des facteurs touchant les salaires

Variables du capital humain

(Dont l'éducation et l'expérience professionnelle)

Caractéristiques de l'emploi

(Par exemple, le secteur, la profession, le type de contrat et le statut syndical)

La composante inexpliquée

Aspects de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes qui restent inexpliqués une fois prises en compte les caractéristiques liées aux travailleurs et aux emplois

Discrimination fondée sur le genre

(Par exemple, fait de payer des salaires inférieurs aux femmes pour des emplois dont la productivité est identique)

Caractéristiques des travailleurs et du marché du travail

dont la prise en compte est difficile (dont la ségrégation sur le marché du travail)

Source : secrétariat de la CNUCED.

¹⁵ On a coutume d'utiliser le salaire horaire pour calculer l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes car les femmes travaillent moins d'heures que les hommes en général.

¹⁶ Ainsi, un écart de rémunération de 30 % indique que les femmes gagnent 30 % de moins que les hommes, ce qui les place en situation de désavantage ; un écart de rémunération de -10 % indique que les femmes gagnent 10 % de plus que les hommes, ce qui les place en situation d'avantage.

participation aux chaînes de valeur mondiales n'a pas amélioré le salaire relatif des travailleuses en Inde (Deb, 2021). Cependant, au Cambodge et à Sri Lanka, les exportations de vêtements ont profité aux femmes au niveau des emplois comme des salaires (encadré 6). Dans l'ensemble, davantage d'éléments plaident en

faveur d'effets positifs de la libéralisation des échanges sur les salaires des travailleurs, en particulier dans le secteur manufacturier, par rapport aux autres emplois possibles dans l'agriculture (Papyrakis et al., 2012 ; World Bank and WTO, 2020).

Encadré 6. La dimension de genre des effets de l'ouverture commerciale sur les salaires au Cambodge et à Sri Lanka, avant et après l'Arrangement multifibres

D'après une analyse d'enquêtes effectuées auprès des ménages et de la population active de 1992 à 2015, Robertson et al. (2018) constatent des avantages de salaire importants et une résorption de l'écart de rémunération hommes-femmes à l'époque de l'Arrangement multifibres (AMF), mais des avantages de salaire moindres et une aggravation de l'écart de rémunération après l'expiration de l'AMF dans les deux pays.

Les femmes représentent 74 % de l'emploi dans le secteur des vêtements à Sri Lanka et 78 % au Cambodge, soit bien davantage que leur part moyenne de l'emploi total (49 % et 35 %, respectivement). Dans les deux pays, la main-d'œuvre employée dans le secteur des vêtements est plus instruite que la moyenne nationale, et les hommes qui y travaillent sont plus instruits que les femmes. Dans les deux pays, les salaires sont plus élevés dans les textiles et les vêtements que dans l'agriculture, mais sont inférieurs au salaire moyen à l'échelle de l'économie.

Il ressort d'une analyse empirique que l'emploi dans le secteur des vêtements procure un avantage salarial dans les deux pays. En particulier, les emplois du secteur payent davantage que les autres emplois possibles pour des individus comparables (en général des femmes plus jeunes, célibataires et moins instruites), même si le niveau de salaire est faible dans le secteur des vêtements par rapport à la norme internationale. Pendant la période antérieure à l'expiration de l'AMF (avant 2005), l'avantage salarial dans le secteur des vêtements était de 31,7 % au Cambodge et de 6 % à Sri Lanka. Dans les deux pays, cet avantage salarial a diminué dans la période qui a suivi l'expiration de l'AMF, consécutivement à la baisse des prix des vêtements dans le monde. L'avantage salarial masculin a augmenté au Cambodge comme à Sri Lanka dans la période qui a suivi l'expiration de l'AMF, ce qui a creusé l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes après 2005. Pendant la période la plus récente traitée dans l'analyse (après 2011), l'avantage salarial dans le secteur des vêtements a recommencé d'augmenter au Cambodge et l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes s'est réduit. L'explication tient peut-être au fait qu'en 2011, le Cambodge a commencé de réorienter la destination de ses exportations des États-Unis vers l'Union européenne, où les prix de l'habillement ont chuté beaucoup moins qu'aux États-Unis.

Outre les effets sur l'emploi et les salaires, les conditions de travail ont une incidence directe sur le bien-être des travailleurs de par le nombre d'heures supplémentaires effectuées, la dangerosité du milieu de travail, les avantages sociaux ou la discrimination sur le lieu de travail. Les Gouvernements cambodgien et sri-lankais ont suivi des stratégies différentes pour améliorer les conditions de travail dans le secteur des vêtements. Sri Lanka a conçu des campagnes internationales et locales pour améliorer l'image de son secteur des vêtements et de ses conditions de travail (entre autres une campagne internationale intitulée « Garments without Guilt » en 2006, et une campagne locale intitulée « Abhimani », qui signifie « fierté », en 2008). Les conditions de travail sont encore loin d'être idéales malgré ces efforts. D'après des données de l'OIT (ILO, 2016a), les coûts de main-d'œuvre sri-lankais restent inférieurs à ceux de la Chine et de l'Inde. Outre les bas salaires, d'autres problèmes se posent, comme l'absence de lettres de nomination, les longues heures de travail, la forte intensité du travail et le déni du droit d'association et de négociation collective, particulièrement dans les petites entreprises. Le Cambodge a de bons antécédents en matière de respect des normes du travail en raison du programme « Better Factories Cambodia » lancé en 1999. Les contingents d'exportation de vêtements que le Cambodge recevait des États-Unis étaient directement subordonnés au respect des normes du travail jusqu'au moment où ces contingents ont expiré en 2004. Toutefois, le Gouvernement a invité le secteur des vêtements à poursuivre ces pratiques afin de maintenir sa bonne réputation en matière de normes du travail de façon à attirer des investisseurs étrangers.

Sources : Robertson et al. (2018) ; ILO (2016a).

Questions à étudier

- Bon nombre de femmes pauvres des pays à faible revenu sont occupées dans l'agriculture de subsistance et les services informels et peu qualifiés. En quoi l'ouverture commerciale peut-elle aider à améliorer leur bien-être grâce à des possibilités d'emploi salarié dans chacun des principaux secteurs ?
- Supposons que l'emploi féminin ait récemment progressé dans votre pays, principalement sous l'effet de la mise en place d'une nouvelle ZFIE. Parallèlement, supposons que d'après certaines informations dont on dispose, les normes du travail soient peu respectées. Si vous étiez une décideuse, quelles seraient vos recommandations pour remédier au problème, tout en maintenant la compétitivité internationale ?

1.3 ENTREPRENEUSES

L'activité entrepreneuriale contribue à la croissance économique en stimulant la création d'emplois, en améliorant les compétences et en favorisant l'innovation technologique. Les microentreprises et les petites et moyennes entreprises (MPME) représentent quelque 90 % des entreprises et procurent de 60 à 70 % des emplois formels dans les pays en développement et jusqu'à 50 % des emplois dans le monde. En moyenne, les femmes détiennent 27 % des entreprises dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes et 24 % en Afrique de l'Est, les deux régions où l'*entrepreneuriat* féminin est le plus développé. Le même taux atteint 21 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, 14 % en Afrique de l'Ouest et 16 % en Asie (ITC, 2015).

Les différences de niveau et de type d'entrepreneuriat ont un effet important sur les résultats économiques des entreprises, sur leur aptitude à contribuer au développement national et sur les entrepreneurs en tant que tels. Si un entrepreneuriat dynamique et opportuniste peut avoir des retombées positives importantes sur ces aspects, les entrepreneurs qui gèrent par nécessité une entreprise centrée sur la survie sont en général moins innovants, sont occupés pour l'essentiel à des activités à faible productivité et faible

valeur ajoutée, produisent des biens et des services conventionnels au moyen de technologies établies, et relèvent généralement de l'économie informelle¹⁷. Ces entreprises, où les femmes sont nombreuses, restent souvent cantonnées à l'échelle de la microentreprise (UNCTAD, 2018b).

Le contexte économique et social de l'entrepreneuriat est généré. Cela influe sur les types d'entrepreneurs qui apparaissent et leurs chances de succès. Les femmes ont moins de chances que les hommes de détenir et gérer une entreprise, en partie du fait qu'elles considèrent que c'est plus risqué qu'un travail salarié. Les entreprises détenues par des femmes se heurtent généralement à des obstacles liés à l'offre (comme l'accès limité au financement, aux intrants, aux biens d'équipement et à la technologie, et aux réseaux) davantage que celles qui sont détenues par des hommes. Elles doivent aussi faire face à des contraintes générées comme la pauvreté en temps disponible et les inégalités du cadre juridique régissant l'activité entrepreneuriale.

La figure 8 donne une représentation visuelle des principaux obstacles rencontrés par les entrepreneuses à la création et dans la gestion de leur entreprise et à l'exportation. Ces obstacles ne sont pas isolés mais sont interdépendants et s'entretiennent mutuellement. Au nombre de ceux-ci, les obstacles d'ordre financier et l'instabilité des conditions d'exercice de l'activité commerciale et du climat économique et politique apparaissent comme les principaux aspects à traiter.

En raison de ces contraintes, les entreprises détenues par des femmes sont plus petites et moins productives en moyenne que celles qui sont détenues par des hommes, et sont concentrées surtout dans les services traditionnels et non marchands. De fait, la plupart des entrepreneuses détiennent des MPME, dont la plupart ne font pas de commerce international. Le pourcentage d'entrepreneuses dont 25 % des ventes et au-delà vont à des clients internationaux est très faible dans les régions en développement (4 % en Afrique subsaharienne, 5 % en Amérique latine et dans les Caraïbes, et 10 % en Asie de l'Est et du Sud et dans le Pacifique). C'est aussi dans les pays à faible revenu que le taux d'abandon des entrepreneuses est le plus élevé, principalement en raison d'obstacles financiers (GERA, 2019).

¹⁷ Les coûts financiers et non financiers du processus de déclaration, le manque d'information sur ce processus et l'incertitude accrue quant aux avantages de la formalisation sont autant de facteurs qui peuvent contribuer à la décision des entrepreneuses de rester dans une situation informelle (UNCTAD, 2018b).

Figure 8. Principaux obstacles à l'entrepreneuriat féminin et à la capacité d'exportation des femmes

Obstacles	Exemples
Contraintes financières	Asymétrie de l'information, absence d'antécédents comme emprunteuse, garanties insuffisantes
Manque de soutien infrastructurel	Technologie et services aux entreprises
Environnement commercial, économique et politique défavorable	Complication réglementaire, complexité des formalités d'enregistrement des entreprises et des conditions d'exportation, bureaucratie, corruption
Réseaux professionnels moins nombreux et plus superficiels	Fait que les réseaux économiques sont souvent dominés par les hommes
Manque de formation et d'éducation entrepreneuriales	Gestion et planification financière
Discrimination fondée sur le genre	L'entrepreneuriat est perçu comme un domaine réservé aux hommes
Conflit travail-famille	Manque de temps pour gérer l'entreprise et faire du réseautage
Normes de genre sociétales entravant la mobilité des femmes	Manque de mobilité pour les activités commerciales, risque plus élevé de subir des violences en douane que les hommes
Obstacles liés à la personnalité	Manque de confiance en soi
Dimension réduite des entreprises détenues par des femmes en général	Manque de ressources pour se développer sur les marchés internationaux ; quand les femmes y parviennent, les volumes d'échanges sont comparativement plus faibles et les coûts du commerce sont donc plus élevés
Disparités femmes-hommes en ce qui concerne les bénéfices des entreprises, et effet préjudiciable sur la capacité des entrepreneuses de se développer et de commencer à exporter	Concentration des entrepreneuses dans les secteurs comparativement moins rentables (ségrégation verticale), retard par rapport aux entreprises détenues par des hommes dans un même secteur (ségrégation horizontale)

Sources : Brenton et al. (2014), Goldstein et al. (2019), Higgins (2012), ITC (2018), Korinek et al. (2021) (d'après une enquête auprès d'entreprises présentes sur les plateformes de médias sociaux), Panda (2018) (d'après une recension de 35 études menées dans 90 pays en développement) ; UNCTAD (2020a).

Dans la mesure où les entreprises détenues par des femmes exportent moins, elles ne parviennent pas à tirer parti des débouchés d'expansion et des économies d'échelle que rendrait possibles une participation directe sur les marchés internationaux. Elles peuvent toutefois prendre part indirectement au commerce international en vendant à des entreprises nationales ou à des filiales de sociétés multinationales étrangères. Si cela crée des débouchés pour ces entrepreneuses, ce sont les sociétés multinationales ou les grandes entreprises nationales qui tirent le plus parti de la participation directe au commerce international, et non les petites entreprises sous-traitantes. Les entreprises détenues par des femmes importent aussi moins, ce qui limite leur accès aux intrants importés potentiellement

moins chers qu'elles pourraient incorporer dans leurs processus de production (Korinek et al., 2021).

Les obstacles qui empêchent les entrepreneuses d'exporter sont analogues à ceux qu'elles mentionnent concernant la croissance de leur activité plus généralement. Cela montre que les mesures adoptées pour remédier à ces obstacles, comme dans beaucoup d'autres domaines, doivent mettre l'accent davantage sur les politiques nationales que sur celles qui ont trait au commerce. L'éloignement géographique par rapport au pays d'origine, l'obtention des financements pour l'exportation et les différences de réglementation sur les marchés de destination sont mentionnés par les entrepreneuses

comme les principaux obstacles d'ordre commercial, d'après une enquête auprès des MPME présentes sur les plateformes de médias sociaux (Korinek et al., 2021). Il a aussi été montré que les mesures de facilitation du commerce profitent davantage aux MPME qu'aux grandes entreprises, et il existe donc une marge d'action importante pour renforcer les capacités commerciales des entrepreneuses. Les organismes de promotion du commerce extérieur peuvent ainsi constituer un moyen de renforcer les capacités commerciales des entrepreneuses. Ces organismes, présents dans la plupart des pays, offrent des outils et des services pour faciliter le processus d'internationalisation des entrepreneuses. Ils proposent des formations, des renseignements sur les marchés et une assistance technique pour les plans d'entreprise et les questions financières, entre autres services, et aident les entrepreneuses à répondre aux normes et aux conditions des marchés d'exportation.

Enfin, la pandémie de COVID-19 semble avoir eu des répercussions plus importantes sur l'activité économique féminine. Le nombre des femmes ayant créé ou géré une nouvelle entreprise en 2020 a accusé une baisse plus prononcée que celui des hommes, peut-être en raison de la charge de travail domestique plus importante assumée par les femmes pendant la pandémie (GERA, 2021), et parce que les MPME détenues par des femmes ont risqué davantage de ne pas survivre à la pandémie que celles détenues par

des hommes (ITC, 2020a). Les sections suivantes passent en revue des études de cas d'entrepreneuses dans chaque contexte sectoriel.

Le cas de l'agriculture

Depuis 1995, les importations de produits alimentaires par habitant des pays en développement importateurs nets de ces produits ont augmenté de 300 % et, dans les pays à faible revenu et à déficit vivrier, de plus de 500 %. Les importations de produits alimentaires bon marché que permet la libéralisation des échanges peuvent faire diminuer les prix intérieurs des produits agricoles et réduire les gains déjà faibles des agriculteurs de subsistance, groupe où les femmes prédominent (UNCTAD, 2020a). Le problème est plus aigu dans le cas des pays importateurs nets de produits alimentaires et peut conduire à l'insécurité alimentaire. Une solution viable consisterait à améliorer la compétitivité des petits entrepreneurs des secteurs agricoles concurrencés par les importations, en misant sur l'investissement et la mise à niveau technologique.

Dans le cas des cultures de rente destinées à l'exportation, les petits exploitants peinent à être compétitifs sur les marchés internationaux et doivent faire face à des obstacles spécifiques, dont beaucoup sont liés au genre. L'encadré 7 présente la chaîne de valeur du café en Amérique centrale.

Encadré 7. La chaîne de valeur du café en Amérique centrale selon une perspective de genre

Le café passe généralement pour une culture « masculine » en Amérique latine, où la participation des femmes est supposée limitée ; dès lors, le travail effectif consacré par les femmes à la production de café passe souvent inaperçu. Or, une étude sur les coopératives de commerce équitable du Mexique et du Guatemala a révélé que les femmes accomplissent jusqu'à deux fois plus de travail que les hommes dans le secteur du café en raison du caractère intensif des tâches qui leur sont dévolues, en particulier lorsque que le niveau de capitalisation est faible (Lyon et al., 2010).

La chaîne de valeur du café consiste en une longue saison de travail au champ, suivie des étapes de la récolte, du traitement des cerises, du transport, de la mise sur le marché et de la vente. La division du travail est caractérisée par une forte ségrégation fondée sur le genre. Les femmes jouent souvent un rôle majeur dans les segments initiaux de la chaîne de valeur – travail au champ, récolte et transformation – tandis que les hommes sont davantage présents aux étapes ultérieures du transport, de la mise sur le marché et de la vente. En outre, les agricultrices assument un double fardeau en conjuguant le travail agricole et les responsabilités domestiques et familiales non rémunérées (SCAA, 2015).

Contrairement à une idée répandue, la plupart des producteurs de café d'Amérique centrale sont des petits exploitants. C'est ainsi qu'en 2017, les petits et moyens producteurs représentaient 86 % de la production totale de café au Honduras. Au Guatemala, les petits exploitants représentent 80 % des 125 000 producteurs de café que le pays compte au total, mais 60 % de la production totale de café. Les petits exploitants sont inefficaces et vulnérables en cas de changement de conditions, et n'ont pas les moyens d'investir dans de nouvelles technologies ou de prendre des risques en expérimentant de nouveaux procédés (Global Affairs Canada, 2018). Leur productivité et leur capacité de formation de revenu en souffrent.

Les données sur le rôle des femmes et les relations hommes-femmes dans la chaîne de valeur du café sont plutôt rares. L'International Women's Coffee Alliance a tenté récemment d'apporter une estimation du nombre de femmes travaillant à la production de café dans les principaux pays producteurs de café (tableau 7.1). Parmi les pays couverts, les femmes représentent plus de 30 % des producteurs de café au Costa Rica, en El Salvador, au Rwanda et en Colombie.

Tableau 7.1 de l'encadré. Les entrepreneuses dans les chaînes de valeur du café

	Estimation du nombre de productrices	Part des femmes en pourcentage dans le nombre total de producteurs	Année de l'estimation
Costa Rica	15 450	34	2013
El Salvador	6 700	33	2013
Guatemala	De 4 000 à 7 000	19-22	2016-2017
Honduras	17 978	19	2016
Burundi	117 990	20	2006-2007
Rwanda	113 846	32	2015
Colombie	164 000	30	2015

Source : Church (2018).

Par ailleurs, la transition de l'agriculture de subsistance vers les cultures d'exportation est de plus en plus associée à la reprise par les hommes de cultures à forte intensité de main-d'œuvre féminine. Dès lors qu'une culture est commercialisée et devient rentable, les agriculteurs participent davantage à sa production, car ils dominent la répartition des cultures de rente et contrôlent le produit des ventes. Il en va ainsi alors même que les femmes s'investissent autant que les hommes dans les cultures d'exportation, notamment en tant que main-d'œuvre non rémunérée dans les exploitations familiales (UNCTAD, 2015). Ainsi, au Sénégal, les femmes sont présentes dans des activités agricoles sous contrat dans l'horticulture, mais n'ont aucun droit de regard sur les revenus produits par ces activités, car les paiements sont souvent perçus par les membres masculins du ménage (Van den Broeck et al., 2018 ; Maertens and Swinnen, 2012).

L'agriculture sous contrat existe depuis des décennies dans la plupart des pays, mais son utilisation s'est répandue et elle a gagné en importance au cours des dernières années, particulièrement dans le secteur des produits agricoles non traditionnels exportés et afin de garantir la production destinée aux CVM. L'agriculture sous contrat et les autres modèles de chaîne

d'approvisionnement structurée offrent des débouchés aux petits agriculteurs, mais soulèvent aussi des préoccupations quant à une dépendance excessive et à des asymétries de pouvoir entre acheteurs et agriculteurs. Les effets de genre de ces contrats sont fonction des circonstances. Certains acheteurs structurent leurs achats de façon à permettre la participation des femmes, particulièrement s'il y a des enjeux de réputation ou de durabilité. En pareil cas, les acheteurs peuvent jouer un rôle de catalyseur pour l'autonomisation des femmes rurales. Dans certaines situations, les acheteurs préfèrent s'approvisionner auprès d'agriculteurs à vocation plus commerciale afin de réduire les coûts de transaction des mesures de supervision et des risques de contrepartie. Les petits exploitants ruraux marginaux et vulnérables, dont un grand nombre de femmes, se trouvent alors souvent exclus.

Dans nombre de pays en développement, les organisations de producteurs, les coopératives et les systèmes de certification ont été décisifs pour soutenir la participation des femmes aux marchés d'exportation et à la montée en gamme au sein des CVM. Ils permettent aux agriculteurs un accès facilité aux biens d'équipement, aux circuits de commercialisation, au

renforcement des capacités et à des marchés qui seraient autrement hors de leur portée, surtout dans le cas des femmes (Verhart and Pyburn, 2010 ; Stein, 2017).

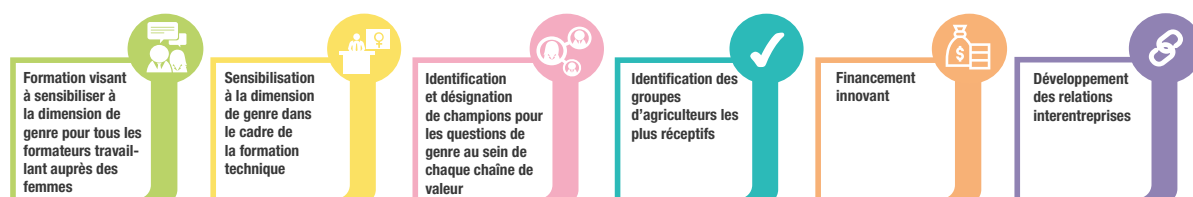
Les services de vulgarisation sont un aspect fondamental de la production agricole. Des services sensibles à la dimension de genre dans leur conception et leur exécution font beaucoup pour autonomiser les agricultrices et les entrepreneuses agricoles et les aident à développer leur capacité à exporter. Les facteurs permettant des services de vulgarisation efficaces sont indiqués à la figure 9.

L'expansion du commerce des produits agricoles non traditionnels exportés à haute valeur ajoutée dans le

cadre des CVM représente un débouché prometteur pour les petits producteurs et transformateurs, y compris pour un grand nombre d'entrepreneuses. La participation des petits entrepreneurs aux CVM peut être un moyen d'accéder à la technologie, aux services de vulgarisation et à d'autres ressources assurées par les entreprises chefs de file pour garantir le respect des normes élevées demandées pour ces produits.

Les dispositifs de certification volontaire sont un moyen de réorienter la production vers des secteurs de marché à forte valeur ajoutée pour des exportations agricoles comme le café, le thé, le cacao et les fruits tropicaux. L'encadré 8 présente de bons exemples de coopératives de caféicultrices où l'autonomisation économique des femmes est promue.

Figure 9. Quels facteurs permettent-ils le succès des services de vulgarisation selon une perspective de genre ?



Source : UNCTAD (2020b).

Encadré 8. Coopératives et organisations de producteurs à l'appui des productrices de café : Le cas de l'Amérique centrale

Café Femenino, marque de café détenue par des femmes qui s'étend à 10 coopératives de caféicultrices, parmi lesquelles des coopératives du Guatemala et du Nicaragua, a eu des retombées positives sur la propriété foncière, le pouvoir de décision, le revenu familial et les conditions de vie des agricultrices dans les régions de culture du café. Au Nicaragua, la SOPPEXCCA commercialise le café produit par des femmes sous un label distinct appelé « Las Hermanas », ce qui aide les femmes à développer leurs capacités techniques de production et à obtenir des titres de propriété foncière.

Café de Mujer est une certification-label exclusivement féminine pour le café établie en 2006 par deux organisations guatémaltèques (MayaCert et Acodihue). Elle a pour objet de visibiliser le travail des caféicultrices et de valoriser leur contribution en appliquant des indicateurs sensibles à la dimension de genre. Le respect des normes Café de Mujer par les organisations membres a amélioré l'accès des femmes à de nouvelles connaissances, au renforcement des capacités et aux aspects techniques de la production. Les femmes sont aussi parvenues à une meilleure représentation au sein des instances dirigeantes, sont devenues responsables de la gestion du processus de production (biologique) et, surtout, ont gagné en dignité et en fierté. Les services de vulgarisation ont été repensés pour offrir des prestations plus sensibles à la dimension de genre (par exemple, horaires tenant compte du travail reproductif des femmes, mise en place de services mobiles de garde d'enfants). Toutes ces interventions ont favorisé l'égalité des genres dans la chaîne de valeur du café.

Sources : Café Femenino (2018) ; Chan (2010) ; Verhart and Pyburn (2010) ; World Bank et al. (2009).

Toutefois, il convient de ne pas considérer les progrès de l'égalité des genres comme le résultat exclusif de chaînes de valeur certifiées, mais plutôt de les évaluer selon un cadre d'action plus large. Ainsi, l'égalité des genres accrue dans les chaînes de valeur du thé de la République-Unie de Tanzanie s'explique en partie par un progrès des normes mais, surtout, est la conséquence des changements sociotechniques à long terme intervenus dans le pays (Loconto, 2015). Par ailleurs, les résultats concernant les dispositifs de certification n'ont pas été concluants dans tous les pays les moins avancés.

Le cas de la production manufacturière

Parmi les activités manufacturières, c'est dans le secteur du textile et de l'habillement que l'entrepreneuriat féminin est le plus élevé, d'après les données de l'ITC concernant 20 pays en développement¹⁸. Plus précisément, 29 % des entreprises sont détenues et/ou gérées par des femmes dans le secteur des vêtements. Les entrepreneuses sont aussi très présentes dans les fils, les tissus et les textiles (24 %), les ordinateurs, les télécommunications et l'électronique grand public (23 %) et, dans une moindre mesure, les activités diverses de fabrication (20 %) et les machines non électriques (18 %) (ITC, 2015). Les entrepreneuses se heurtent à plusieurs obstacles, dont certains sont communs à tous les secteurs, et d'autres sont plus marqués dans la production manufacturière. Les obstacles juridiques et réglementaires, notamment les restrictions en matière de droit au travail et de patrimoine et les inégalités en matière de droit de propriété et de succession, sont plus marqués à l'égard des femmes. Ces obstacles empêchent les femmes d'accéder au capital et au financement. Les entrepreneuses adhèrent moins facilement à des réseaux d'entreprises formels, ce qui les prive de possibilités de formation, d'information, d'accès aux marchés, de partenariat et de plaidoyer. Les mesures non tarifaires (normes ou réglementations, procédures dans les ports ou en douane, etc.) sont plus difficiles à gérer pour les microentreprises et les petites entreprises. Les entreprises détenues par des femmes étant plus souvent de petites entreprises, les mesures non tarifaires ont une incidence disproportionnée sur les entrepreneuses (ITC, 2015). L'encadré 9 présente

une étude de cas sur les entrepreneuses du secteur manufacturier ghanéen.

La libération du potentiel des entreprises détenues par des femmes suppose des politiques publiques favorables à l'entrepreneuriat, l'existence de financements, le développement du capital humain, l'existence de nouveaux marchés pour les produits et les services, et un appui infrastructurel.

Le cas des services

Il importe d'adopter des politiques qui facilitent les liens entre les petits entrepreneurs du secteur manufacturier, parmi lesquels les femmes sont surreprésentées, et le secteur du tourisme, qui représente un moyen d'accéder à de plus grands marchés, outre la possibilité d'exporter directement vers les marchés internationaux. Les femmes deviennent plus facilement entrepreneuses dans le secteur du tourisme que dans d'autres secteurs de l'économie, car le tourisme offre de nombreuses possibilités de création d'entreprise qui ne demandent pas un financement de départ important (UNWTO, 2019).

Cependant, même dans le tourisme, l'accès au financement constitue un obstacle majeur pour les entrepreneurs, en particulier pour les femmes. C'est ainsi qu'à Vanuatu, les femmes propriétaires de bungalows indiquent s'en remettre largement à leur épargne personnelle et ne pas pouvoir développer leur activité par manque de capitaux et en raison d'un accès limité au crédit (Bowman et al., 2009). L'encadré 10 compare la situation des entrepreneuses et des entrepreneurs du secteur kényan du tourisme.

Les normes et les stéréotypes de genre constituent un autre obstacle majeur limitant la capacité des entrepreneuses de gérer et développer leur entreprise avec succès. Le temps et la mobilité posant aussi des difficultés aux entrepreneuses du tourisme, le tourisme chez l'habitant devient pour elles une option intéressante. Celui-ci permet aux touristes une découverte authentique de la culture, de l'alimentation et des traditions locales par un séjour chez l'habitant. Étant donné les liens étroits entre cette forme d'accueil et les responsabilités que les femmes doivent assumer en général au sein du ménage, et sachant que cette activité n'impose pas de quitter son domicile,

¹⁸ Cambodge, Indonésie et Sri Lanka (Asie) ; Jamaïque, Paraguay, Trinité-et-Tobago (Amériques) ; Égypte, État de Palestine, Maroc, Tunisie (Moyen-Orient et Afrique du Nord) ; Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Sénégal (Afrique subsaharienne).

Encadré 9. Obstacles rencontrés à l'exportation par les entrepreneuses du secteur manufacturier en Afrique : Le cas du Ghana

Les femmes sont plus nombreuses que les hommes à créer des entreprises au Ghana. Cela fait de ce pays un sujet d'étude intéressant pour ce qui est du comportement des entrepreneuses à l'exportation par rapport aux entrepreneurs. Ackah et al. (2020) recourent à une enquête par panel auprès de 880 microentreprises et petites et moyennes entreprises (MPME) ghanéennes sur la période 2011-2015 pour étudier la question. La plupart de ces entreprises sont concentrées dans la fabrication de produits alimentaires, de textiles et de vêtements, de produits en bois et de meubles. Le propriétaire principal est une femme dans 43 % des entreprises, mais il existe trois fois plus d'exportateurs que d'exportatrices. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des entreprises détenues par des femmes appartiennent aux secteurs des textiles et des vêtements et des produits alimentaires et des boissons.

Ackah et al. (2020) constatent que les entreprises détenues par des femmes ont moins de chances d'exporter (et d'optimiser leurs exportations) que les entreprises masculines, même si, une fois exportatrices, les entreprises détenues par des femmes exportent en moyenne autant que leurs homologues masculines. Toutefois, les femmes ne parviennent pas à réaliser pleinement les gains de productivité de l'exportation, et sont donc distancées par les hommes pour ce qui est de l'apprentissage par les exportations. L'accès au financement et aux infrastructures constitue un obstacle qui entrave la participation des femmes aux exportations, mais pas celle des hommes, ce qui creuse les inégalités fondées sur le genre concernant la capacité d'exporter des entrepreneurs du secteur manufacturier.

Si les femmes considèrent l'accès au financement davantage comme un obstacle que les hommes, cette lacune perçue dans le financement n'explique pas les résultats médiocres à l'exportation des entreprises féminines. Bien plutôt, certains facteurs d'ordre social et culturel sont perçus davantage comme des obstacles par les entrepreneuses que par les entrepreneurs et constituent l'explication des disparités à l'exportation entre les femmes et les hommes.

Quelques-unes des solutions pour remédier aux inégalités fondées sur le genre concernant la capacité d'exporter des entrepreneurs seraient les suivantes : i) adopter des programmes de mentorat et améliorer l'efficacité de ceux qui existent déjà (à titre d'exemple, le programme Lionesses of Africa) ; ii) mettre en œuvre des solutions technologiques permettant aux entrepreneuses de vendre leurs produits depuis leur domicile (à titre d'exemple, E Jumia et Takealot, en Afrique) ; iv) utiliser les coopératives pour aider les entrepreneuses à optimiser leurs exportations en mutualisant les frais de publicité, de certification et de distribution de leurs produits ; et v) reconnaître les obstacles culturels et sociaux auxquels les femmes sont assujetties.

Source : Ackah et al. (2020) ; UN Women (2021).

les séjours chez l'habitant peuvent constituer un débouché touristique favorable aux femmes (Acharya and Halpenny, 2013).

Les entrepreneuses entretiennent des liens indirects avec le secteur du tourisme en produisant et en vendant divers produits et services, y compris des produits d'artisanat, des vêtements, des mets locaux et des objets d'art. La concurrence est aussi bien interne, entre les femmes du lieu, qui produisent et vendent des produits largement identiques, que liée à la concurrence des produits importés similaires, ce qui peut compromettre le succès des entreprises féminines. Ainsi, les femmes de Vanuatu se livrent une concurrence intense pour vendre des produits d'artisanat aux touristes sur les marchés locaux (Bowman et al., 2009).

Un moyen utile de contrebalancer certains effets préjudiciables des importations à bas prix et de renforcer les moyens de subsistance des populations locales

peut consister à créer des liens commerciaux directs entre les établissements touristiques et les prestataires locaux de produits d'artisanat et autres. Outre la création d'emplois, ce peut être un moyen de préserver la culture et le patrimoine locaux. L'approvisionnement direct auprès de producteurs locaux permet aussi aux habitantes d'obtenir des bénéfices plus importants (UNCTAD, 2017a). En Éthiopie, les données montrent que des habitantes ont tiré un parti important des dépenses consacrées par les touristes à leur artisanat, l'achat de produits d'artisanat représentant environ 5,5 % des dépenses totales des touristes. On observe des résultats analogues au Burkina Faso dans le contexte d'un projet intitulé « Sur la piste des routes du sel, du poisson, de l'or et de la cola », qui favorise des contacts directs entre les touristes et les artisanes et la population locale afin de promouvoir l'artisanat, l'art et la cuisine locaux (UNCTAD, 2017a). En République démocratique populaire lao, on considère que l'artisanat féminin des minorités ethniques soutient

Encadré 10. Les entrepreneuses du secteur kényan du tourisme

Dans une étude, Christian et al. (2013) étudient les dimensions de genre de trois segments du secteur touristique : l'organisation de voyages, les excursions organisées et les prestataires d'hébergement. Le but était de mieux comprendre l'effet des inégalités fondées sur le genre sur la compétitivité du secteur et son potentiel de création de retombées positives pour le développement. Les auteurs mettent au jour des forces structurelles et culturelles/sociétales particulières qui limitent la capacité des femmes de participer pleinement au secteur kényan du tourisme et d'en tirer parti. Ils présentent aussi des recommandations, applicables au-delà du contexte kényan, visant à améliorer la situation des femmes dans le secteur du tourisme.

Dans ces trois segments de la chaîne de valeur, une ségrégation professionnelle fondée sur le genre semble cantonner les femmes dans certains rôles, plus risqués, moins valorisés et moins qualifiés. Globalement, les deux tiers des personnes employées dans le tourisme sont des hommes. Les entreprises d'organisation de voyages sont détenues en majorité par des hommes, surtout celles qui sont les plus rentables et qui ont facilement accès aux capitaux financiers, aux destinations huppées et à la clientèle étrangère fortunée. Parmi les 31 voyagistes classés en catégorie « A » par l'Association kényane des organisateurs de voyages, seulement deux sont dirigés par des femmes. Certains métiers sont fortement genrés, les rôles les plus en vue, comme ceux de guide de safari ou de chauffeur, étant considérés comme tout désignés pour les hommes. À l'inverse, les femmes ont beaucoup plus de chances d'occuper des postes d'agent de billetterie, de réceptionniste ou d'agent d'accueil. Les femmes sont aussi plus nombreuses à occuper des postes occasionnels, à temps partiel ou saisonniers.

Les normes sociales, culturelles et juridiques constituent un obstacle supplémentaire à la participation des femmes. Leur charge de travail à la maison ainsi que les normes culturelles les dissuadent de travailler loin de chez elles, notamment dans les camps de safari. Nombre de petites entreprises de l'industrie touristique sont familiales : le père ou les fils y occupent les postes à plus hautes responsabilités alors que les femmes de la famille sont censées les aider. Dans certains groupes ethniques/tribaux comme les Massaïs, les femmes sont souvent peu instruites et sont ainsi confinées à l'artisanat ou aux animations culturelles. Il s'avère que des règles du droit coutumier limitant l'accès des femmes aux titres de propriété privent directement celles-ci de la possibilité de bénéficier de contrats de crédit-bail, de fonds de développement du tourisme ou de droits de conservation. Les lois coutumières qui limitent l'accès des femmes aux titres fonciers, a-t-on constaté, sont directement préjudiciables à la capacité des femmes de tirer parti des accords de location, des fonds de développement du tourisme et des droits de conservation. Enfin, la commercialisation des voyages organisés a habituellement favorisé les pans majoritairement masculins du secteur.

Recommandations suggérées :

- Intégrer une perspective de genre dans la politique touristique nationale
- Promouvoir la parité entre les genres par l'intermédiaire des fédérations professionnelles nationales et internationales
- Mettre l'accent sur la formation des femmes pour accroître et diversifier leurs compétences
- Promouvoir et commercialiser des activités commerciales qui améliorent la situation des femmes

Sources : Christian et al. (2013) ; UNWTO (2019).

aussi l'économie locale du fait qu'une grande partie des matières premières (soie, tissu, papier, etc.) est d'origine locale (Mitchell and Ashley, 2009). Les liens locaux sont importants car les petites productrices sont souvent dans l'incapacité de respecter les normes de qualité exigées et d'obtenir les certifications nécessaires pour commercer à l'étranger, comme on l'a constaté à Vanuatu (Bowman et al., 2009). De même, dans l'État Shan, au Myanmar, selon des travaux de terrain menés par la CNUCED en 2020, les

agricultrices font état de divers obstacles à la vente sur des marchés étrangers, dont la barrière de la langue, les renseignements insuffisants sur ces marchés, les procédures d'exportation, les normes de qualité, etc. (UNCTAD, 2020b). Dans ce contexte, le secteur du tourisme pourrait offrir des débouchés croissants à la production agricole des petits exploitants, qui sont souvent des femmes, si des liens suffisants étaient mis en place, comme dans le cas évoqué plus haut des produits d'artisanat.

Questions à étudier

- Quelles sont les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin ? En quoi le commerce offre-t-il de meilleurs débouchés aux entrepreneuses par rapport aux autres possibilités de l'économie nationale ?
- Bon nombre de femmes des pays en développement travaillent dans le secteur agricole. Comment les chaînes de valeur mondiales peuvent-elles promouvoir la participation des femmes au commerce de produits agricoles ? Pouvez-vous citer un exemple ?

1.4 CONSOMMATRICES

La présente section étudie les effets de la libéralisation des échanges sur les femmes en tant que consommatrices. Il existe deux voies d'influence principales pour les effets de consommation. La principale est celle des importations de marchandises, qui font baisser les prix et augmentent la variété des produits dans les secteurs concurrencés par les importations. Les femmes tirent avantage de ces changements du fait qu'elles sont les premières consommatrices de ces produits. C'est le cas en particulier pour les produits de première nécessité du ménage. On gardera à l'esprit que ces mêmes changements sont défavorables aux travailleuses et aux entrepreneuses des secteurs concurrencés par les importations. La seconde voie, moins évidente, est celle des exportations de marchandises, qui peuvent faire augmenter le prix des produits concernés lorsqu'une partie plus importante de la production est expédiée à l'étranger (Shepherd and Stone, 2017).

La dimension de genre des effets de consommation est fonction des paniers de consommation respectifs des hommes et des femmes et des différences quant aux effets de prix et de variété entre ces paniers. Les sources de données habituelles pour la consommation sont le plus souvent agrégées au niveau des ménages.

Si elles font la distinction entre les ménages selon qu'ils ont à leur tête une femme ou un homme, elles ne sont pas assez précises pour pouvoir repérer les différences entre les modes de consommation des hommes et des femmes (World Bank and WTO, 2020 ; Shepherd and Stone, 2017).

Malgré ces lacunes, il est possible de dégager certaines conclusions des données et des travaux de recherche disponibles. Selon la FAO, les femmes ont tendance à consacrer une part plus importante de leur revenu à l'alimentation du ménage que les hommes. Si la libéralisation des échanges fait diminuer le prix des biens de consommation de base, les femmes y gagnent davantage comme consommatrices, comme on a estimé que c'était le cas à Cabo Verde¹⁹ et au Ghana²⁰, par exemple. Par ailleurs, on constate des préjugés fondés sur le genre s'agissant des droits de douane appliqués à certains de ces produits (encadré 11).

Les effets de consommation peuvent aussi passer par une réduction des dépenses publiques. Par suite des politiques de libéralisation des échanges, les gouvernements perdent des recettes douanières, ce qui peut aboutir à une réduction des dépenses publiques, sauf si le manque à gagner est compensé par l'augmentation d'autres formes d'impôts. En outre, la libéralisation de certains secteurs de services (comme la santé, l'éducation, les télécommunications ou les transports) peut avoir un effet préjudiciable sur la disponibilité ou l'abordabilité des services concernés. La concurrence internationale peut aussi être un facteur d'efficacité et d'innovation, auquel cas les consommateurs bénéficient de services de meilleure qualité et de moindre coût. Enfin, si la perte de recettes douanières est compensée par la hausse d'autres types d'impôts, ces nouvelles formes d'imposition peuvent produire des effets distributifs entre les différents groupes de la société.

Une distinction peut être établie entre les préjugés explicites et implicites à l'égard des femmes en matière de fiscalité (Stotsky, 1997 ; Elson, 2006 ; Barnett and Grown, 2004 ; Grown and Valodia, 2010 ; UNDP, 2010), comme indiqué à la figure 10.

¹⁹ On estime qu'une baisse de 10 % du prix des produits alimentaires de base réduirait la proportion de personnes vivant sous le seuil de pauvreté de 2,6 points de pourcentage à Cabo Verde. Cela pourrait avoir un effet sensible sur le bien-être des ménages ayant à leur tête une femme, dans lesquels une grande partie des revenus va aux dépenses d'alimentation (UNCTAD, 2011).

²⁰ La libéralisation des échanges dans le secteur agricole a profité aux citadines ghanéennes, qui étaient acheteuses nettes de produits alimentaires. Cependant, elle a aussi été préjudiciable aux agricultrices, qui ont vu leurs revenus diminuer en raison de la concurrence des importations moins chères (Randriamaro, 2005).

Encadré 11. Les droits de douane sont-ils neutres du point de vue du genre ?

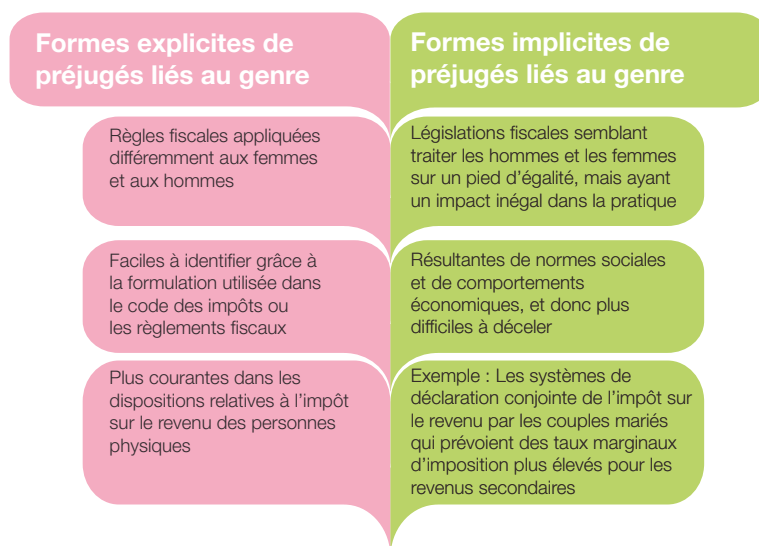
Les barèmes d'imposition à l'importation peuvent être fixés différemment pour des produits identiques en dehors du fait qu'ils sont pour hommes ou pour femmes, et désavantagent souvent directement les consommatrices. C'est ce que l'on appelle la « taxe rose » sur les produits importés. Betz et al. (2021) ont exploité la distinction particulièrement précise qui est faite par le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) entre des vêtements pour hommes et pour femmes autrement identiques, cette catégorie étant la seule où les produits sont différenciés selon le genre. Leur analyse compare par paire près de 200 000 taux de droits de douane appliqués aux produits vestimentaires masculins et féminins (par exemple, les « chemises de coton pour femmes » et les « chemises de coton pour hommes ») dans 167 pays entre 1995 et 2015.

Les auteurs répertorient 78 paires de produits de style et de matière identiques, dont la seule différence est d'être commercialisés pour les hommes ou les femmes, et auxquels les pays appliquent parfois des taux de droits de douane différents. Ayant calculé la taxe rose comme étant la différence entre les taux de droits appliqués à ces produits regroupés par paire, les auteurs constatent des différences dans les taux pour près de 40 % des paires de produits. Si bon nombre de produits pour hommes sont aussi assujettis à des taux élevés individuellement, la moyenne générale des droits de douane imposés à l'ensemble des produits pour femmes est plus élevée que celle des produits pour hommes. Pour l'ensemble des pays, la taxe rose atteint 0,7 % en moyenne, ce qui signifie que les importations de produits pour femmes sont taxées à 0,7 % de plus en moyenne que les importations de produits pour hommes. Dans plusieurs pays, y compris des pays développés comme le Canada et le Japon, les femmes sont désavantagées sur plus de 50 % des paires de produits.

Betz et al. (2021) s'intéressent aussi au rôle de la représentation des femmes dans l'explication du préjudice imposé aux femmes par la taxe rose dans beaucoup de pays. Dans les démocraties, la présence des femmes au parlement est associée à une moindre pénalisation fiscale des produits pour femmes à l'importation, ce qui témoigne du rôle de la représentation des femmes pour ce qui est de lutter contre les politiques discriminatoires. Les auteurs émettent l'hypothèse qu'une représentation égale des femmes réduirait le désavantage fiscal imposé aux femmes de 324 millions de dollars des États-Unis par an en moyenne par pays et de 15 milliards de dollars des États-Unis par an tous pays confondus.

Source : Betz T. et al (2021).

Figure 10. Formes implicites et explicites de préjugés liés au genre en matière de fiscalité



Source : Barnett and Grown (2004) ; OECD (2022).

Une autre distinction peut être établie en matière de types de taxes (par exemple, les impôts directs et les impôts indirects) majorés pour compenser la perte de recettes. Dans le cas des impôts directs, les modifications de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ont tendance à avoir un impact disproportionné sur les hommes, car ils gagnent généralement plus que les femmes et possèdent plus de richesses. L'impôt sur les sociétés peut également avoir une incidence distincte sur les hommes et les femmes, par exemple, selon le traitement fiscal préférentiel des différents secteurs économiques ou des petites entreprises (Barnett and Grown, 2004). Dans le cas d'impôts indirects comme la taxe sur la valeur ajoutée, la taxe sur les ventes ou les droits d'accise, la fiscalité repose sur la consommation plutôt que le revenu, et touche différemment les hommes et les femmes selon leurs habitudes de consommation et la fiscalité imposée à différents ensembles de biens et services.

Questions à étudier

- En quoi la politique commerciale influence-t-elle directement sur le bien-être par la consommation ? En quoi ces effets peuvent-ils être différenciés selon le genre ?
- La réduction des droits de douane due à la libéralisation des échanges peut avoir des effets indirects sur les femmes en tant que consommatrices de services publics. Indiquer pourquoi les femmes risquent de subir des effets plus importants que les hommes

1.5 CONCLUSION : MODULE 1

Le module 1 a montré que l'ouverture commerciale a élargi les possibilités d'emploi formel de nombreuses femmes des pays en développement. En moyenne, les femmes ont vu leurs revenus augmenter par rapport aux autres formes d'emploi possibles dans l'agriculture et les services informels et peu qualifiés. Les données sont cependant contrastées en ce qui concerne la situation relative des femmes par rapport aux hommes et donc l'égalité des genres sur le marché du travail. Dans certains cas, une augmentation de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes est allée de pair avec un progrès de l'emploi des femmes. L'ouverture commerciale peut aussi contribuer à l'autonomisation économique des femmes par l'activité entrepreneuriale, en particulier si les femmes sont intégrées dans les CVM. Enfin, une politique commerciale qui abaisse les droits de douane sur les produits de consommation, en particulier les produits alimentaires, peut améliorer le bien-être des ménages pauvres, où les femmes sont surreprésentées.

2. MODULE 2 – INÉGALITÉS FONDÉES SUR LE GENRE ET RÉSULTATS COMMERCIAUX

2.1 INTRODUCTION

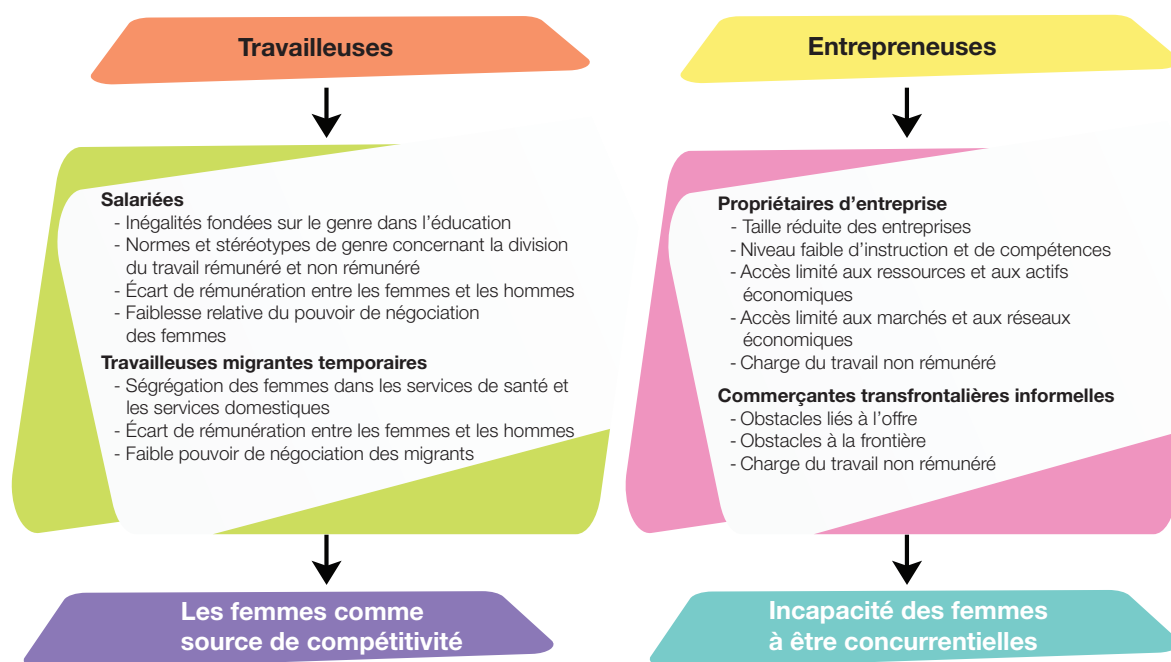
Le module 1 a consisté à étudier les effets du commerce sur les femmes en qualité de travailleuses, d'entrepreneuses et de consommatrices. On s'est ainsi intéressé aux conséquences de l'ouverture commerciale sur l'égalité des genres. Dans le présent module, on abordera l'autre versant de la relation bidirectionnelle entre le commerce et le genre, pour étudier les liens allant des inégalités hommes-femmes vers le commerce selon deux dimensions : i) comment les inégalités hommes-femmes sont exploitées par les entreprises sur le marché du travail pour améliorer leur *compétitivité à l'exportation*, et ii) comment ces inégalités limitent la capacité des femmes d'exporter et de gérer leurs entreprises avec succès.

En premier lieu, on précisera le sens de la notion d'avantage concurrentiel, ou plus simplement de compétitivité, en expliquant comment le terme est utilisé dans le présent module. L'avantage concurrentiel vient au départ du vocabulaire des entreprises. L'expression désigne un attribut qui permet à une entreprise de supplanter ses concurrents. Il existe différentes manières d'asseoir cet avantage, notamment une stratégie de faible coût, une stratégie de différenciation des produits (notamment par la qualité), la durabilité environnementale, le respect des normes du travail et la construction d'une image de marque qui rend les produits de l'entreprise attrayants pour certaines catégories de consommateurs. Notion qui s'est élargie au fil du temps, la compétitivité est utilisée en économie et dans le contexte des politiques économiques, et s'applique aussi bien pour parler des entreprises que des pays (UNCTAD, 2004). Appliquée au niveau des entreprises, elle a trait aux profits ou à la part de marché. Appliquée au niveau des pays, elle concerne à la fois le revenu national et les résultats

du commerce international, en particulier dans certains secteurs importants pour l'emploi, la productivité ou le potentiel de croissance. La compétitivité peut résulter de facteurs aussi bien réels que monétaires. Dans le premier cas, elle peut résulter d'un bilan de productivité relativement bon des entreprises ou de l'économie, dû à l'accumulation de capital, au changement structurel ou au progrès technologique. Dans le deuxième cas, elle peut être la conséquence d'une dépréciation du taux de change effectif réel du pays, soit en raison d'une dépréciation de son taux de change effectif nominal, soit du fait que son rapport salaires-productivité (c'est-à-dire les coûts unitaires de main-d'œuvre) augmente moins que dans les autres pays.

Elson et al. (2007) définissent l'acquisition de l'avantage concurrentiel comme un processus genré. Ils établissent une distinction selon que les inégalités fondées sur le genre conditionnent le rôle des femmes comme titulaire ou comme source d'avantage concurrentiel. Les inégalités dans l'accès aux ressources, aux actifs, à la formation et aux renseignements sur le marché limitent la capacité des entrepreneuses d'être compétitives et d'exporter. Ces femmes n'arrivent pas à acquérir un avantage concurrentiel dans le cadre de leur entreprise, principalement en raison d'une productivité plus faible. Le déficit de pouvoir des femmes dans le ménage et sur le marché du travail peut offrir aux entreprises une compétitivité par les coûts par le recrutement d'une main-d'œuvre féminine à faible salaire. Ces travailleuses deviennent une source d'avantage concurrentiel pour les entreprises tournées vers l'exportation, principalement en leur permettant de réduire leurs coûts unitaires de main-d'œuvre. Ces deux processus sont illustrés dans les sections suivantes par des études de cas nationales et en utilisant le cadre décrit à la figure 11.

Figure 11. L'incidence des inégalités fondées sur le genre sur les résultats commerciaux



Source : secrétariat de la CNUCED.

À l'issue de ce module, on sera capable :

- De décrire la notion d'avantage concurrentiel
- D'expliquer les mécanismes de transmission par lesquels les inégalités fondées sur le genre compromettent la participation des femmes au commerce
- De donner des exemples des répercussions des inégalités fondées sur le genre sur les résultats commerciaux et la compétitivité à l'exportation des pays
- De proposer des stratégies économiques qui ne recourent pas aux inégalités fondées sur le genre pour obtenir la croissance économique

2.2 TRAVAILLEUSES

La présente section aborde une nouvelle fois le rôle des femmes comme travailleuses. L'objectif cette fois est d'examiner, en premier lieu, les conséquences des préjugés ou des inégalités fondées sur le genre sur le marché du travail pour la participation des femmes comme salariées au commerce international, et plus particulièrement aux exportations de marchandises. On étudie ensuite comment les inégalités fondées sur

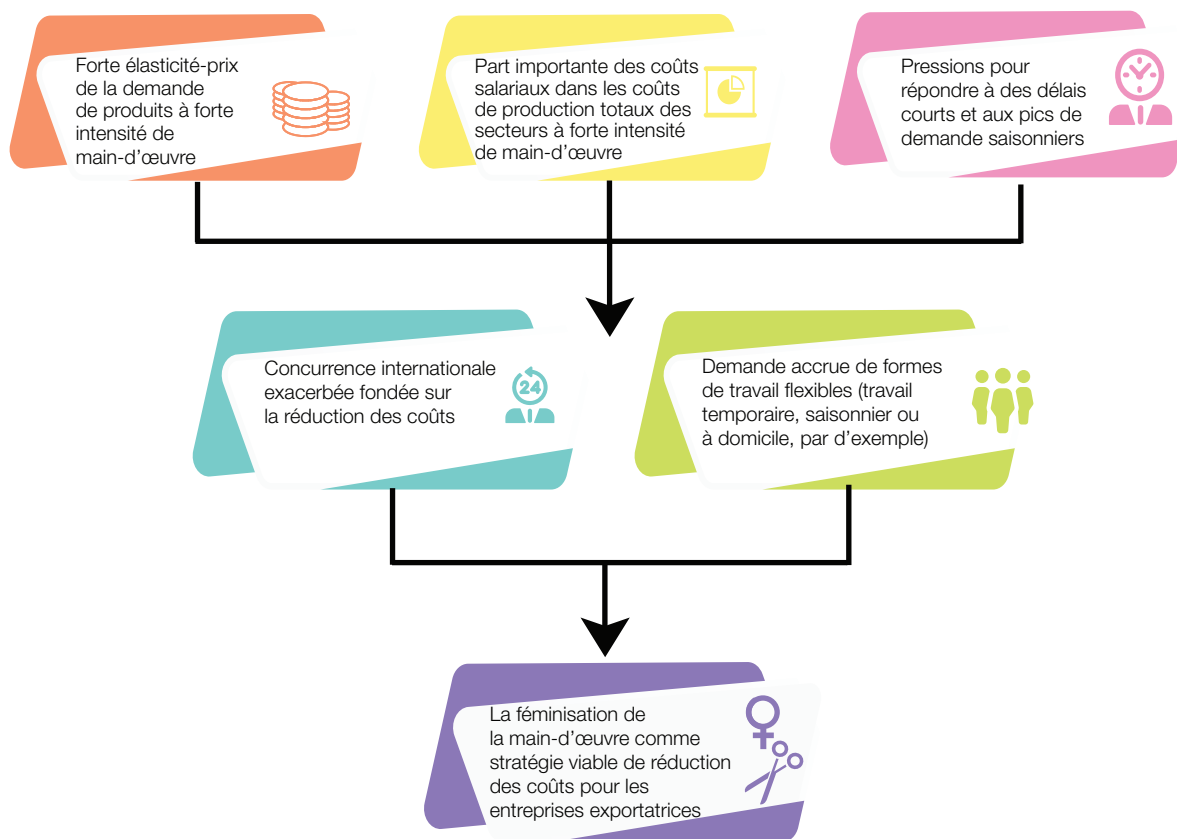
le genre dans divers domaines de la vie économique et sociale influencent les conditions de travail des femmes comme travailleuses migrantes temporaires – forme de plus en plus courante de services fournis à l'étranger.

2.2.1 Salariées

Dans le module 1, on a montré que les femmes sont employées en grand nombre comme salariées dans les secteurs d'exportation à forte intensité de main-d'œuvre de beaucoup de pays en développement. Comment expliquer cette féminisation de la main-d'œuvre ? Elle résulte en partie de la ségrégation des femmes dans les secteurs peu qualifiés où les pays en développement sont principalement exportateurs. Elle découle aussi de la préférence des entreprises pour la main-d'œuvre féminine, qui est une source de compétitivité sur les marchés internationaux du fait que le pouvoir de négociation et les salaires des femmes sont inférieurs à ceux des hommes en moyenne.

La figure 12 explique les raisons de cette stratégie de bas coût des entreprises exportatrices. L'encadré 12 illustre le cas des salariées de la province chinoise de Taiwan comme source d'avantage concurrentiel.

Figure 12. Comment s'explique la stratégie des entreprises exportant vers les marchés internationaux ?



Source : secrétariat de la CNUCED, d'après Seguino (2020).

Encadré 12. Exploiter les inégalités fondées sur le genre pour obtenir un avantage concurrentiel : Les étapes initiales du développement industriel dans la province chinoise de Taiwan

Au début des années 1960, la plus grande partie de la population active de la province chinoise de Taiwan était employée dans l'agriculture. Pendant les trente ans qui ont suivi, la Province a mené une stratégie de croissance en trois étapes fondée sur le développement à l'exportation. Pendant la première phase, cette stratégie tirée par les exportations a reposé sur une production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre. Pendant la deuxième phase, on a développé des secteurs à forte intensité de capital et de technologie et la qualité des produits a été améliorée pour maintenir la compétitivité internationale. Pendant la troisième phase (du milieu des années 1980 à la fin du siècle), les grandes entreprises des secteurs de haute technologie ont commencé à rechercher des travailleurs plus qualifiés pour adopter les nouvelles technologies, et d'autres ont délocalisé là où les coûts de main-d'œuvre étaient plus faibles. Ces politiques ont stimulé la croissance économique comme attendu, mais ont coïncidé avec un changement radical de la structure de l'emploi, en particulier pour les femmes.

À partir des années 1960, pendant la première phase de la stratégie de croissance tournée vers l'exportation, les femmes ont constitué une source majeure de main-d'œuvre à bas salaires et non qualifiée pour le secteur manufacturier exportateur. Les inégalités de rémunération fondées sur le genre observées à l'époque ont persisté tout au long des années 1980 et au début des années 1990. Au milieu des années 1970, les femmes représentaient environ 80 % de la main-d'œuvre totale des zones franches industrielles d'exportation. Les entreprises d'exportation recrutaient les femmes dans les zones et les écoles rurales, abrégant leur éducation. En outre, des offres d'emploi différenciées selon le genre empêchaient les femmes d'accéder à des postes rémunérateurs et qualifiés, outre que les femmes étaient exclues de l'accès à la formation. Les salaires de départ des femmes étaient moins élevés de 10 à 30 % que ceux des hommes exerçant la même profession. Dans les années 1960, les secteurs manufacturiers à forte intensité de main-d'œuvre ont fait appel à une réserve massive de femmes célibataires peu rémunérées et peu qualifiées pour répondre aux besoins de la période d'industrialisation tirée par les exportations à forte intensité de main-d'œuvre. Malgré l'augmentation du taux d'emploi des femmes, les inégalités de rémunération fondées sur le genre et la ségrégation des femmes dans les emplois peu qualifiés ont persisté dans la province chinoise de Taiwan tout au long des années 1960. Dans les années 1970, les femmes mariées ont aussi été incitées à entrer sur le marché du travail dans l'industrie manufacturière par des formules de travail flexibles qui leur permettaient de s'acquitter également de leurs responsabilités au sein du ménage.

La deuxième phase de la stratégie tournée vers les exportations a commencé à la fin des années 1970, la base productive évoluant progressivement vers des produits de plus haute technologie, ce qui signifiait que les entreprises demandaient des niveaux de qualification plus élevés. Or, les pratiques d'emploi antérieures avaient empêché les femmes d'acquérir les compétences nécessaires pour entrer dans les entreprises de haute technologie et bénéficier de meilleures possibilités d'emploi. À partir du milieu des années 1980, la troisième phase de la stratégie tournée vers les exportations a consisté à délocaliser des entreprises à forte intensité de main-d'œuvre de la province chinoise de Taiwan vers des pays à plus faibles coûts de main-d'œuvre. L'économie a perdu la plus grande partie de sa production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre, et les femmes sont celles qui ont le plus souffert des licenciements. La réduction de la demande de main-d'œuvre féminine s'est soldée par une diminution régulière du taux d'activités des femmes et un creusement de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes.

En bref, à partir des années 1960 et jusque dans les années 1990, la province chinoise de Taiwan a fait partie de ceux qui ont appliqué avec le plus de succès la stratégie de croissance tournée vers les exportations. Les politiques industrielles étaient axées sur la promotion de la croissance des exportations des entreprises nationales en faisant appel à une main-d'œuvre bon marché pour maintenir le prix des exportations à un niveau bas. Malgré l'augmentation de l'emploi féminin, les salaires des femmes sont restés faibles par rapport à ceux des hommes, principalement en raison de l'offre de main-d'œuvre féminine excédentaire et de la relégation des femmes dans les secteurs à plus faible productivité. Parallèlement, il y a eu peu de tentatives d'augmenter le salaire des femmes ou de les laisser accéder à des emplois plus qualifiés. La littérature indique que la province chinoise de Taiwan s'est appuyée sur la main-d'œuvre féminine à bas salaires pour obtenir un avantage concurrentiel dans la production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre sur les marchés internationaux. À partir du milieu des années 1980, où l'industrie de la province chinoise de Taiwan s'est modernisée et a délocalisé, une déféminisation de la main-d'œuvre s'est produite.

Depuis lors, les progrès de l'éducation des femmes à la fin du siècle dernier, l'adoption de la loi sur l'égalité des genres dans l'emploi en 2001, et l'évolution de la perception sociétale des rôles de genre ont contribué à une amélioration progressive de la situation de l'égalité des genres dans la province chinoise de Taiwan. Sous l'effet des progrès du niveau d'éducation et d'une prise de conscience des enjeux de l'indépendance financière chez les femmes, le taux d'activité global des Taiwanaises âgées de 15 ans et plus a dépassé 50 % en 2012, et atteint 51,4 % en 2019.

Sources : Berik (2008) ; Chu (2002) ; Gouvernement de la province chinoise de Taiwan (2021) ; Yang (2016).

Pourquoi les salariées prédominent-elles dans le réservoir de main-d'œuvre flexible à bas salaires des pays en développement ? Les inégalités entre les femmes et les hommes dans l'éducation ont contribué à cet état de fait au début de la libéralisation des échanges. Néanmoins, ces disparités ont été presque entièrement résorbées au niveau du primaire, et ont diminué aux niveaux supérieurs dans bon nombre de pays en développement au fil du temps. De fait, dans certaines régions en développement, comme l'Amérique latine, et certaines parties de l'Asie du Sud-Est, les résultats scolaires des femmes ont même dépassé ceux des hommes dans le secondaire et le supérieur. Cependant, les femmes peuvent ne pas avoir accès à la formation en cours d'emploi et à des programmes de *formation professionnelle* et technique, ce qui peut limiter leur accès aux postes plus qualifiés.

Comme on l'a vu, la contribution des salariées, source flexible de main-d'œuvre à bas salaires, à l'avantage concurrentiel obtenu par les pays en développement, a été décisive. Cette stratégie inégalitaire entre les femmes et les hommes est-elle viable à long terme ? La réponse est non, pour plusieurs raisons. En premier lieu, les inégalités fondées sur le genre peuvent entraver la croissance économique, entre autres parce qu'elles nuisent à la productivité du travail (du fait des inégalités dans la santé et l'éducation, à titre d'exemple), induisent une mauvaise répartition des talents et ne permettent pas d'investir efficacement dans le capital humain (Klasen and Santos Silva, 2018 ; Seguino, 2020). En deuxième lieu, si tous les pays adoptent une telle stratégie, elle peut dégrader leurs *termes de l'échange* vis-à-vis des pays exportateurs à forte intensité de capital (Cagatay, 2001). Ainsi, des écarts de rémunération plus importants entre les hommes et les femmes font diminuer les prix des exportations par rapport à ceux des importations (Osterreich, 2007).

En troisième lieu, l'instrumentalisation des inégalités fondées sur le genre pour la stratégie d'exportation est problématique sur le plan éthique. Cette forme de concurrence peut conduire à une course à l'abîme et aggraver les inégalités et dégrader le niveau de vie dans les pays concernés. Face à ce type d'effets négatifs, des pressions ont été exercées dans les pays de destination par des consommateurs attentifs aux normes du travail qui refusent d'acheter des biens produits dans des conditions précaires comme les bas salaires, les longs horaires et la discrimination et le harcèlement fondés sur le genre sur le lieu de travail.

Au niveau international, les conventions de l'OIT sur l'égalité de rémunération et la discrimination, et des instruments internationaux relatifs aux droits de l'homme comme la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes et le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels, offrent une base juridique pour le travail décent et l'égalité des genres sur le marché du travail. Les Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme mettent aussi de plus en plus l'accent sur les questions de genre (United Nations Human Rights Council, 2019a). Aux niveaux régional et national, certains pays et associations régionales adoptent aussi des dispositions pour imposer aux entreprises de mieux veiller au respect des droits du travail à tous les niveaux de leurs chaînes de valeur.

En conclusion, une stratégie reposant en pratique sur les inégalités fondées sur le genre, même si elle vise à stimuler la croissance et le développement, n'est ni souhaitable ni durable. L'évolution des normes et des traditions sociales parallèlement au développement économique rend nécessairement les inégalités fondées sur le genre de plus en plus inacceptables au fil du temps. Les inégalités risquent alors de devenir une source de conflit social et de déstabiliser le climat social et économique des pays concernés.

Questions à étudier

- Quelles données pouvez-vous trouver sur les salaires et la qualité et le type d'emploi des femmes dans les différents secteurs de production manufacturière de votre pays ? Comment ces facteurs ont-ils évolué ?
- Quels types de politiques recommanderiez-vous aux gouvernements pour remédier à la ségrégation des femmes dans les secteurs à bas salaires et faibles qualifications ?

2.2.2 TRAVAILLEUSES MIGRANTES TEMPORAIRES

La plupart des pays du monde sont concernés par les migrations comme pays d'origine ou destination. La migration est provoquée par les asymétries de l'offre de travail et de capital dans le monde (Panizzon, 2010). Selon les estimations de l'OIT (ILO, 2021), il y avait 169 millions de travailleurs migrants dans le monde en 2019, soit 4,9 % de la main-d'œuvre des pays de destination au niveau mondial. Les femmes

représentent 41,5 % des travailleurs migrants internationaux. Parmi les travailleuses migrantes, 79,9 % travaillent dans les services, 14,2 % dans l'industrie et 5,9 % dans l'agriculture. La part relative des femmes dans les emplois de services est plus élevée que celle des hommes, la principale explication étant l'augmentation de la demande mondiale de main-d'œuvre dans le secteur de l'économie domestique. Plus des deux tiers des travailleurs migrants internationaux sont concentrés dans les pays à revenu élevé. Les principales sous-régions bénéficiaires du monde sont l'Europe du Nord, du Sud et de l'Ouest (24,2 %), l'Amérique du Nord (22,1 %) et les États arabes (14,3 %) (ILO, 2021).

Les travailleurs migrants contribuent aussi bien aux pays d'origine qu'aux pays de destination. Dans le premier groupe de pays, les envois de fonds contribuent à réduire la pauvreté et à promouvoir le développement. Quand les travailleurs migrants regagnent leur pays d'origine, ils y rapportent de l'expérience, de l'épargne, des réseaux professionnels et, parfois, un niveau d'éducation plus élevé. Ces avantages sont potentiellement plus importants dans le cas des femmes que dans celui des hommes. Dans les pays d'accueil, les travailleurs migrants contribuent à la croissance économique et, pour ce qui est des migrantes peu qualifiées, elles occupent des emplois à bas salaires de travail domestique et de soins qui sont délaissés par les femmes du pays d'origine (ILO, 2009 ; Lassman and Mulder, 2021).

Les instruments multilatéraux se rapportant aux migrations liées à l'emploi sont notamment la Convention internationale sur la protection des droits de tous les travailleurs migrants et des membres de leur famille ; le Pacte mondial pour des migrations sûres, ordonnées et régulières ; les conventions de l'OIT sur le travail décent et la migration de travail²¹ ; et l'AGCS de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

L'AGCS est un accord commercial dont l'objectif n'est pas de réglementer les migrations, mais plutôt de libéraliser progressivement le mouvement temporaire de certaines catégories de fournisseurs de services qui assurent des services dans un autre Membre de l'OMC. La migration permanente ou à long terme ne relève pas du mode 4 de fourniture de services prévu

par l'AGCS (mouvement des personnes physiques). Le champ d'application du mode 4 est assez limité et n'accorde un droit d'entrée et de séjour dans un autre Membre de l'OMC qu'à certaines catégories de fournisseurs de services, en particulier ceux qui sont liés à l'établissement d'une présence commerciale (par exemple, les personnes transférées au sein de leur société) et le personnel plus qualifié, notamment les directeurs et les cadres. Les mesures concernant la citoyenneté, la résidence, l'emploi ou la recherche d'un emploi permanent sont exclues du champ d'application du mode 4. À l'inverse, le mouvement temporaire des fournisseurs de services relève bien du mode 4. Cependant, ni le texte de l'AGCS ni son Annexe sur le mouvement temporaire des personnes physiques ne définissent la durée du séjour.

Les femmes constituent la majeure partie des travailleurs migrants temporaires dans les secteurs des services domestiques et des soins de santé. Elles occupent une part importante des emplois précaires, incertains et informels, sans protection sociale, et sont moins bien rémunérées que les travailleurs locaux et les travailleurs migrants masculins en moyenne. Les pays de l'Asie et du Pacifique ainsi que de l'Amérique latine constituent une source majeure de main-d'œuvre migrante temporaire dans les services domestiques et les services de santé. Les Philippines comptent parmi les principaux pays d'origine. L'encadré 13 illustre les difficultés rencontrées par les travailleuses migrantes philippines à l'étranger.

La pandémie de COVID-19 a eu des effets genrés sur les travailleurs migrants temporaires. Le chômage a augmenté davantage parmi les travailleurs migrants que parmi les travailleurs non migrants pendant la pandémie. Les effets négatifs de la pandémie ont été plus graves chez les femmes que chez les hommes parmi les travailleurs migrants temporaires du fait que les femmes sont concentrées dans le secteur des services domestiques et sont plus présentes dans des formes d'emploi informelles ou instables. En raison de la crainte d'une éventuelle transmission de la COVID-19 de la part des ménages qui les employaient, bon nombre de travailleuses domestiques migrantes ont été licenciées, et celles qui sont parvenues à conserver leur emploi ont dû limiter leurs contacts avec l'extérieur en raison des craintes de contamination (ILO, 2021).

²¹ Convention de 1949 sur les travailleurs migrants (n° 97) ; Convention de 1975 sur les travailleurs migrants (n° 97) ; Convention de 1962 sur l'égalité de traitement (n° 18) ; et Convention de 2011 concernant le travail décent pour les travailleuses et travailleurs domestiques (n° 189).

Encadré 13. Les travailleuses migrantes originaires des Philippines

D'après la Commission des Philippins expatriés, 10,2 millions de Philippins et de Philippines ont émigré pour travailler dans plus de 200 pays depuis 2013. Environ 4,9 millions d'entre eux se sont installés dans leur pays de destination à titre permanent, notamment (par ordre décroissant) aux États-Unis, au Canada, en Australie, au Japon, au Royaume-Uni, en Italie, à Singapour, en Allemagne, en Espagne et en Nouvelle-Zélande. Environ 1,2 million de travailleurs migrants philippins sont en situation irrégulière dans des pays comme la Malaisie, les États-Unis et l'Italie. Les envois de fonds des travailleurs migrants représentent 10 % du PIB des Philippines et constituent un moteur essentiel de leur économie.

Les femmes représentent 56 % des 2 millions de travailleurs philippins expatriés dont les contrats ont été traités par l'Administration philippine de l'emploi à l'étranger en 2019. Ces chiffres ne tiennent pas compte des milliers de femmes qui ont migré par des filières irrégulières, par exemple, en entrant dans des pays tiers comme touristes mais en y restant sans régulariser leur situation. Environ 40 % des travailleuses migrantes récentes exerçaient un emploi dans des professions élémentaires comme le travail domestique, selon une enquête menée par l'Autorité philippine de statistique en 2019. Les principales destinations des travailleuses migrantes temporaires philippines étaient l'Arabie saoudite, suivie des Émirats arabes unis, de la RAS de Hong Kong, de la province chinoise de Taiwan et du Koweït. D'après des données empiriques, bon nombre de ces femmes, en particulier celles qui sont en situation irrégulière, souffrent de violences sexuelles et physiques et de conditions de travail extrêmes.

Outre le groupe des travailleuses domestiques migrantes, dont la plupart ne sont pas qualifiées, des Philippines qualifiées migrent aussi à l'étranger, parmi lesquelles des médecins et infirmières qualifiées qui travaillent dans des hôpitaux et des établissements de soins à l'étranger. En 2019, 17 000 infirmières ont signé des contrats de travail à l'étranger.

Source : Kotte (2021).

Celles qui ont été licenciées n'ont pas pu trouver de nouvel emploi ni retourner dans leur pays d'origine en raison de la fermeture des frontières. La plupart des travailleurs domestiques migrants sont logés chez l'habitant, de sorte qu'ils perdent leur logement en cas de licenciement. En outre, dans certains pays comme la Malaisie, Singapour, le Qatar et l'Arabie saoudite, les permis de travail sont liés à un employeur précis, ce qui constitue un risque pour le statut juridique des travailleurs (Foley and Piper, 2020).

Des mesures juridiques ont été prises pour remédier aux mauvaises conditions de travail des travailleurs domestiques. En 2011, l'OIT a élaboré la Convention

sur les travailleurs domestiques (n° 189), entrée en vigueur en 2013. Dans cette convention était reconnu pour la première fois le fait que le travail domestique n'est pas une affaire privée ou familiale et constitue un travail comme un autre. Il y est demandé que les travailleurs domestiques bénéficient des mêmes protections fondamentales que les autres travailleurs. Néanmoins, seuls 35 pays avaient ratifié la Convention en août 2022. Sur le plan de la politique migratoire au niveau national, les pays doivent élaborer des cadres d'action non seulement pour les flux sortants, mais aussi pour les migrants qui reviennent dans le pays. L'encadré 14 étudie le cas du Cambodge pour ce qui est de la politique migratoire au niveau national.

Encadré 14. La régulation des flux migratoires sortants et des retours de migrants par les politiques nationales : Le cas du Cambodge

Le Cambodge connaît depuis une vingtaine d'années une augmentation de ses flux migratoires sortants qui s'explique à la fois par les meilleures possibilités d'emploi à l'étranger et par une coopération bilatérale plus étroite avec les pays voisins. Plus d'un million de Cambodgiens travaillaient à l'étranger en 2020, dont environ la moitié de femmes. Les premières destinations sont la Thaïlande et la Malaisie, mais Singapour et l'Arabie saoudite ont aussi pris de l'importance au fil du temps. Les travailleurs migrants contribuent à l'économie cambodgienne par leurs envois de fonds et en enrichissant le marché du travail par les compétences qu'ils ont acquises à l'étranger. Les principaux employeurs des migrantes cambodgiennes sont les ménages, les usines de vêtements, l'agriculture et la restauration. Leur niveau d'instruction est faible et elle gagnent en moyenne moins que leurs homologues masculins à l'étranger. Elles sont aussi davantage exposées que les hommes à la violence physique, aux mauvaises conditions sanitaires et aux atteintes sexuelles pendant leur parcours migratoire.

Le Cambodge a commencé en 2010 d'élaborer des politiques pour passer à un système permettant des migrations sûres et ordonnées. Le cadre d'action vise à améliorer la gouvernance des migrations de travail et à élargir la couverture de protection sociale des migrants et à leur assurer un meilleur accès aux services financiers. Néanmoins, la plupart des initiatives actuelles sont centrées sur les migrations sortantes et sur des questions comme le recrutement irrégulier et l'exploitation ou l'adaptation sociale des travailleurs à l'étranger, et moins sur l'aspect du retour. Le suivi ou la mise à profit du capital humain acquis par les travailleurs migrants à l'étranger, ou l'aide à l'acquisition de nouvelles compétences à l'étranger pour ces personnes, n'entrent pas dans le cadre de ces interventions.

En mars 2022, il n'existait pas au Cambodge de cadre formel pour la réintégration, et la situation était analogue dans d'autres pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est. L'adoption d'un cadre de réintégration efficace est nécessaire pour garantir un retour digne aux travailleurs migrants, leur permettre de se réadapter facilement à leur lieu de retour, et les aider à prospecter les possibilités économiques. Le cadre de réintégration devrait porter non seulement sur la réintégration économique, mais aussi sur les dimensions de santé et psychosociales, qui sont particulièrement importantes pour les femmes migrantes. Les interventions suivantes sont notamment possibles concernant les aspects liés au retour :

- Renforcer la couverture de la protection sociale des migrantes
- Améliorer la collecte de données sur les migrantes
- Offrir une formation aux migrants pendant leur séjour à l'étranger
- Faciliter l'acquisition des compétences nécessaires à l'obtention d'un emploi ou à la gestion d'une entreprise au retour des migrants dans le pays
- Faciliter les procédures de création d'entreprise aux migrants qui reviennent dans le pays
- Former les migrants qui reviennent dans le pays dans le domaine financier ainsi qu'au numérique
- Améliorer l'accès au capital des migrants qui reviennent dans le pays

Ces politiques doivent être menées en tenant compte de la dimension de genre, car certains de ces problèmes, dont l'accès limité au capital, les obstacles à la création d'entreprise, ou le faible niveau de qualification, sont plus urgents pour les migrantes que pour les hommes en général. Enfin, il peut être utile d'évaluer plus précisément la situation des migrantes qui reviennent dans le pays en matière de compétences, d'alphabétisation et de connectivité numérique afin de concevoir des interventions appropriées.

Source : IOM (2022).

2.3 ENTREPRENEUSES

Il est d'abord question dans la présente section des répercussions de diverses formes d'inégalités fondées sur le genre sur la participation des entrepreneuses au commerce international et leur compétitivité. Sont étudiées ensuite les conséquences de ces inégalités sur la participation des femmes au *commerce transfrontalier informel*.

2.3.1 FEMMES CHEFFES D'ENTREPRISE

Le module 1 a montré que les entrepreneuses tirent parti de l'ouverture commerciale en accédant à davantage de marchés d'exportation et en s'intégrant dans les CVM. Toutefois, divers obstacles liés à l'offre qui réduisent la productivité empêchent les MPME, en particulier celles détenues par des femmes, de tirer tout le parti possible de ces débouchés (World Bank and WTO, 2020).

Les programmes de renforcement des capacités liées au commerce peuvent contribuer à atténuer les obstacles rencontrés par les entrepreneurs dans les secteurs marchands. Il serait ainsi possible de mettre en place des modalités contractuelles/institutionnelles pour garantir l'accès aux marchés des petits entrepreneurs s'agissant des produits transformés, l'accent étant mis sur les entreprises détenues par des femmes. L'accès au crédit pourrait être facilité à l'aide de mécanismes comme les prêts garantis par l'État et des programmes structurés de financement de la chaîne d'approvisionnement pour aider les petits entrepreneurs, en prévoyant un guichet spécifique pour les femmes. Des possibilités pourraient être ouvertes aux MPME détenues par des femmes dans le cadre des marchés publics. Les programmes d'amélioration des compétences pourraient cibler les domaines où il est nécessaire d'aider les entrepreneuses à améliorer leur capacité d'exporter dans les grands secteurs d'exportation du pays.

L'Afrique subsaharienne est la seule région du monde où les femmes ont davantage de chances de devenir entrepreneur que les hommes. C'est aussi la région où la proportion d'entrepreneurs qui créent une entreprise pour saisir un débouché est la plus faible. Ainsi, le principal ressort de l'entrepreneuriat est la nécessité économique, étant donné l'absence de possibilités d'emploi salarié. Près de 50 % des femmes du secteur non agricole sont entrepreneuses en Afrique subsaharienne, et elles se heurtent à des obstacles analogues à ceux que connaissent les entrepreneuses d'autres régions. Ainsi, d'après les données concernant 14 pays de la région, les entrepreneuses sont regroupées dans des secteurs à faible rentabilité comme le commerce de détail et l'hôtellerie, et disposent de moins de capital (en matériel, en inventaire et en biens de propriété, par exemple) et de moins de personnel que les entrepreneurs. Les inégalités fondées sur le genre concernent aussi les capacités des entreprises. À titre d'exemple, les entrepreneurs ont de meilleures chances d'adopter des pratiques commerciales évoluées que les entrepreneuses, qui sont souvent cantonnées dans l'économie informelle. Outre les inégalités d'accès à l'éducation, à l'amélioration des compétences et au financement, les entrepreneuses se heurtent à des risques de discrimination et de violence fondées sur le genre, à une répartition inégale des ressources productives au sein du ménage et aux contraintes de temps résultant des obligations domestiques. Enfin, les normes sociales entravent la réussite économique des entrepreneuses africaines. Ces normes fondées sur le genre déterminent la perception que les femmes ont d'elles-mêmes et de leurs aptitudes, minent leurs aspirations et peuvent les exposer à un traitement discriminatoire de la part d'autrui. L'encadré 15 donne une vue d'ensemble des mesures susceptibles d'aider à remédier à certains des obstacles liés au genre auxquels se heurtent les entrepreneuses en Afrique subsaharienne.

Encadré 15. Quelles ont été les politiques efficaces pour aider les entrepreneuses en Afrique subsaharienne ?

La Banque mondiale (2019) a passé en revue les conclusions d'études d'impact rigoureuses et classé les stratégies de création de débouchés pour les entrepreneuses d'après la solidité des constatations. Ces stratégies proviennent généralement d'un certain nombre de pays et sont donc difficiles à généraliser. Il est cependant utile de souligner les plus prometteuses d'entre elles à l'intention des décideurs. Les trois stratégies les plus concluantes répertoriées sont les suivantes :

- Mener des programmes de formation appliquant les enseignements de la psychologie pour encourager les femmes à adopter une mentalité entrepreneuriale. Les données en provenance du Togo, de l'Éthiopie, du Mozambique et du Kenya montrent que ce type de programme renforce les compétences socioéconomiques des entrepreneuses et influe plus favorablement sur les résultats de leur entreprise que les programmes de formation à la gestion classiques.
- Aider les femmes par des mécanismes leur permettant de sécuriser leur épargne. Offrir aux femmes des mécanismes leur permettant d'épargner des fonds pour leur entreprise leur permet de préserver ces fonds des exigences du ménage. Des données provenant du Kenya, de l'Ouganda et du Malawi montrent que des politiques ciblées visant à améliorer l'accès aux comptes bancaires professionnels, aux services d'argent mobile et à d'autres moyens de paiement numériques influent favorablement sur les résultats des entrepreneuses.
- Proposer des dons en espèces de montant élevé aux entreprises féminines dans le cadre de concours de plans d'entreprise. Ces concours peuvent être une solution aux problèmes de capitalisation des entreprises axées sur la croissance, y compris détenues par des femmes. Des données en provenance du Nigéria, de l'Éthiopie, de la République-Unie de Tanzanie et de la Zambie montrent que les dons en espèces de montant élevé accordés lors de concours de plans d'entreprise ont eu des retombées positives sur l'emploi, les ventes et les bénéfices des entrepreneuses.

Les autres stratégies potentiellement efficaces que l'on peut relever d'après les données actuelles consistent à : supprimer les obstacles juridiques à l'égalité des genres ; renforcer les droits fonciers des femmes ; développer l'accès des entrepreneuses à de nouveaux réseaux économiques ; proposer aux femmes des modèles de formation qui leur soient adaptés, y compris d'entraide par les pairs ; octroyer des dons en nature aux entreprises féminines ; adopter des innovations financières qui réduisent les prescriptions en matière de garanties, y compris l'évaluation psychométrique ; faciliter l'accès aux services de garde d'enfants ; mobiliser les hommes pour assurer un environnement plus favorable aux entrepreneuses ; et prendre des mesures incitant les femmes à entrer dans les secteurs dominés par les hommes, grâce notamment à l'échange de renseignements, à des programmes d'apprentissage et à l'exemple de modèles masculins.

Enfin, on notera que les entrepreneuses doivent souvent faire face à des obstacles multiples et qu'il peut donc falloir des interventions axées sur des domaines multiples, et que le plus souvent, ces interventions sont également efficaces pour les entrepreneurs.

Source : World Bank (2019).

Les conséquences du passage au numérique pour les femmes cheffes d'entreprise

La transformation numérique consiste dans l'intégration de la technologie numérique dans les divers domaines de l'entreprise, et a fini par devenir un aspect important dans le contexte du commerce international. Elle réduit le coût de la participation au commerce international, facilite la coordination des CVM, aide à la diffusion des idées et des technologies, et relie davantage d'entreprises aux consommateurs du monde entier (OECD, 2019a ; UNCTAD, 2022a). Internet ne constitue pas seulement le réseau indispensable au commerce électronique mais permet d'autres échanges et transactions en ligne, outre

l'importance des technologies numériques pour les exportations de TIC et de services transmis par voie numérique, qui ont progressé plus rapidement que les services conventionnels (WTO, 2021 ; UNCTAD, 2022b).

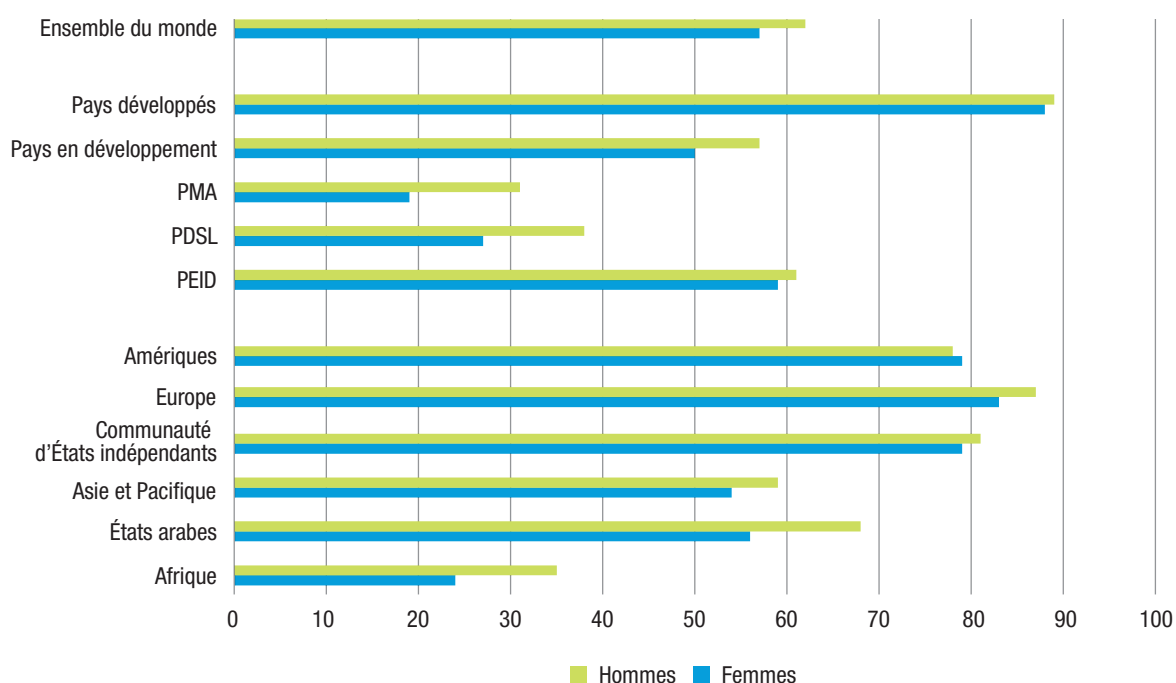
Le fossé persiste cependant au niveau mondial en ce qui concerne la connectivité Internet, et il existe un fossé numérique lié au genre dans les pays en développement. D'après les estimations de l'UIT (ITU, 2021), 2,9 milliards de personnes (soit 37 % de la population mondiale) n'avaient pas encore utilisé Internet en 2020, et 96 % d'entre elles vivaient dans des pays en développement. Le fossé numérique lié au genre diminue à l'échelle mondiale et a été

résorbé dans les pays développés, mais des disparités importantes subsistent, en particulier dans les pays les moins avancés, les pays en développement sans littoral, et en Afrique et dans les États arabes (fig. 13).

Le commerce électronique renvoie à des transactions liées à des commandes passées ou livrées par voie numérique ou à des transactions effectuées au moyen d'une plateforme numérique (fig. 14). En 2021, les ventes mondiales de commerce électronique de détail ont atteint 4 900 milliards de dollars, en hausse de

16,3 % par rapport à 2020. Le commerce électronique transfrontière représente environ 20 % du commerce électronique dans le monde. En 2021, 52 % des acheteurs en ligne ont effectué des achats auprès de sites Web nationaux et internationaux. Pour leur part, les vendeurs en ligne indiquent que les ventes internationales contribuent à la croissance de leur activité. La Chine détient la plus grande part du commerce électronique transfrontière, soit 41 % du total en 2021 d'après les prévisions (IATF, 2022).

Figure 13. Nombre de femmes et d'hommes utilisant Internet, en pourcentage, 2020



Source : ITU (2021).

Note : PMA : pays les moins avancés ; PDSL : pays en développement sans littoral ; PEID : petits États insulaires en développement.

Figure 14. Ce que le commerce électronique signifie pour les entreprises, les consommateurs et les marchés



Source : IFC (2021).

D'après la Banque mondiale et l'OMC (World Bank and WTO, 2020), les entrepreneuses représentent une part plus importante des plateformes de commerce électronique que des entreprises physiques. Elles exercent leur activité de commerce électronique dans des domaines comme les cosmétiques, l'habillement, l'alimentation et les produits pour bébés. L'encadré 16 donne une vue d'ensemble des débouchés offerts aux entrepreneuses par le commerce électronique et des obstacles qu'elles y rencontrent, et indique certaines politiques possibles pour remédier à ces obstacles.

Questions à étudier

- Quels sont, à votre avis, les principaux facteurs qui entravent la capacité d'exporter des entrepreneuses ? Leur traitement passe-t-il par des politiques centrées sur le commerce, par des politiques nationales, ou par les deux ?
- Quels sont, à votre avis, les principaux obstacles à l'utilisation des transformations numériques par les entrepreneuses dans les pays en développement ?

Encadré 16. Perspectives et difficultés du commerce électronique pour les entrepreneuses

Le commerce électronique est devenu un débouché important pour l'accès des entrepreneuses aux marchés, et ce, pour plusieurs raisons. Il demande moins d'investissements que le commerce traditionnel, dans la mesure où un local physique n'est pas nécessaire pour atteindre la clientèle. Il permet de travailler à domicile et de gérer son temps de façon souple par le travail à temps partiel et les heures de travail souples. C'est important pour les femmes, qui conjuguent souvent travail rémunéré et responsabilités domestiques non rémunérées et peuvent avoir besoin de compléter leurs revenus par d'autres sources. Le commerce électronique permet aussi de contourner les barrières culturelles et les obstacles liés à la mobilité qui touchent particulièrement les femmes, car le Web peut assurer un certain anonymat et aider à éviter les préjugés fondés sur le genre qui peuvent exister sur les marchés traditionnels. Un avantage supplémentaire pour les entreprises détenues par des femmes est de pouvoir tirer parti du commerce électronique pour entrer dans des secteurs où elles sont habituellement sous-représentées, comme l'électronique. Cela peut être un moyen de remédier aux écarts de rémunération à moyen et à long terme.

Il est nécessaire de prendre des mesures pour réduire le fossé numérique lié au genre dans les pays en développement et renforcer la maîtrise des outils numériques afin de permettre aux petits entrepreneurs d'exploiter les débouchés liés au commerce électronique. Un cadre réglementaire efficace est nécessaire pour gérer les progrès du numérique et les flux de données. Les programmes de formation sur la maîtrise des outils numériques et le commerce électronique doivent être élargis, et les programmes actuels d'éducation et d'amélioration des compétences doivent être repensés pour tenir compte des transformations numériques. Une politique commerciale du numérique est également nécessaire pour permettre l'afflux dans les pays en développement des produits et services de technologies de l'information et de la communication et des connaissances spécialisées dans ce domaine.

En ce qui concerne les interventions axées sur la parité, le programme eTrade4Women, initiative de la CNUCED, constitue un bon exemple d'intervention fondée sur le genre pour le renforcement des capacités. Il existe aussi des initiatives du secteur privé visant à réduire le fossé numérique lié au genre dans les pays en développement, dont le programme « She will Connect » d'Intel, l'entreprise mondiale de microprocesseurs. L'accès au financement est une autre question qui demande attention car, de même que pour les activités hors ligne, les entrepreneuses qui vendent en ligne ont de moins bonnes chances que les hommes d'accéder au financement à l'appui de leur activité et ne sont pas toujours informées des options de financement disponibles. Des obstacles juridiques continuent, dans certains pays, d'empêcher les femmes de créer ou de développer leur entreprise, par exemple, lorsqu'elles ne peuvent pas enregistrer une entreprise ou ouvrir un compte bancaire au même titre que les hommes. Un autre problème à traiter est celui du harcèlement en ligne, qui est plus grave pour les femmes et les jeunes que pour les hommes et les personnes plus âgées. Si ce harcèlement est principalement de caractère sexiste et politique, il peut aussi être dû à des raisons professionnelles, et le problème doit être abordé dans le contexte de l'entreprenariat féminin.

Sources : Smeets (2021), Korinek et al. (2021), IFC (2021) et programme eTrade4Women de la CNUCED (<https://unctad.org/topic/ecommerce-and-digital-economy/etrade-for-women>).

2.3.2 Les femmes dans le commerce transfrontalier informel

Les femmes sont présentes en grand nombre dans le commerce transfrontalier dans beaucoup de régions, souvent dans le cadre de l'économie informelle. Le commerce transfrontalier informel désigne le commerce de biens et de services produits de manière légale qui échappe au cadre réglementaire établi par les pouvoirs publics (évitant ainsi certaines taxes et réglementations)²². Il joue un rôle vital en procurant des emplois et des moyens de subsistance aux femmes et aux jeunes à faible revenu et faibles qualifications dans les régions frontalières. À cet égard, il a d'amples conséquences pour la pauvreté et le développement.

Les femmes font commerce d'un grand nombre de produits agricoles (fruits, légumes, poissons, céréales, etc.) et de produits manufacturés (vêtements et chaussures neufs ou d'occasion, ustensiles de

cuisine, couvertures, draps de lit, etc.). Ce commerce joue donc aussi un rôle dans la sécurité alimentaire (UNCTAD, 2019a).

Les commerçantes transfrontalières du secteur informel rencontrent, dans une plus large mesure que les hommes, un certain nombre d'obstacles liés à l'offre et aux démarches à la frontière. S'agissant des obstacles liés à l'offre, les normes sociétales liées au genre limitent souvent leur capacité de gérer une entreprise et de contrôler leurs revenus. L'accès au financement, aux marchés, à l'information et aux transports, et un niveau suffisant d'instruction et de compétences techniques et de gestion constituent d'autres obstacles auxquels les commerçantes se heurtent en particulier. Le fait de devoir assumer une charge de travail non rémunéré plus importante limite aussi les résultats des femmes dans le commerce, car le temps est un facteur décisif pour le passage des frontières et le dédouanement. Enfin, un cadre réglementaire favorable aux entreprises est

Tableau 4. Recommandations de politique générale visant à aider les commerçantes transfrontalières du secteur informel

- Formation et sensibilisation aux questions commerciales
 - Diffusion de renseignements sur les régimes commerciaux simplifiés (RCS)¹
 - Renforcer la présence des agents des bureaux d'information commerciale
 - Renforcer les capacités dans le domaine de l'entrepreneuriat
- Les régimes commerciaux simplifiés et leur adoption
 - Rationaliser l'application des RCS
 - Élargir la liste des produits admis à en bénéficier
 - Augmenter le seuil de transaction pour les RCS
- Transparence et sensibilisation
 - Améliorer la transparence en ce qui concerne les redevances, les droits et les documents demandés
 - Rendre les agents des douanes plus conscients de la dimension de genre par la formation
 - Promouvoir la parité de genre parmi les agents présents aux frontières
- Facilitation de l'environnement commercial et formalisation
 - Assouplir les conditions d'enregistrement et inciter à la formalisation
 - Acheter auprès d'entreprises détenues par des femmes
 - Créer des liens avec les chaînes de valeur locales

²² Ces biens et services sont commercialisés par i) des négociants informels (non enregistrés) opérant totalement en dehors de l'économie formelle et empruntant des voies non officielles, ou ii) des négociants officiels (enregistrés) qui échappent totalement ou partiellement aux règles et prescriptions liées au commerce (UNCTAD, 2019a).

- Amélioration du dialogue entre les parties prenantes
 - Renforcer la communication entre les commerçants transfrontaliers informels et les agents présents aux frontières
 - Renforcer les associations de commerçants transfrontaliers
 - Associer les associations de commerçants transfrontaliers au dialogue sur les politiques
- Accès au financement et développement des infrastructures
 - Favoriser l'accès des petits commerçants au crédit
 - Construire des installations sanitaires et de couchage aux points de passage des frontières
 - Garantir la sécurité des opérations de change aux frontières
- Coordination des politiques
 - Harmoniser les caractéristiques des RCS
 - Créer des guichets uniques et des systèmes de dédouanement accélérés
- Participation des organisations de femmes
 - Aider les coopératives et les réseaux d'organisations de femmes
 - Former le personnel des coopératives aux compétences commerciales de base
 - Relier les organisations de femmes aux réseaux de distribution et faciliter l'accès des coopératives au crédit

Source : UNCTAD (2019b).

¹ Les RCS ont pour objet la simplification des procédures commerciales et douanières pour les petits envois commerciaux transfrontaliers. Ils visent aussi à inciter les petits commerçants à formaliser leurs activités.

un facteur important pour le succès des commerçants transfrontaliers.

S'agissant des obstacles à la frontière, l'insuffisance des infrastructures à la frontière, notamment l'absence d'entrepôts, d'installations sanitaires et de services à la frontière (banques, hébergement, bureaux d'information, mesures de sécurité), représente un obstacle majeur pour les petits commerçants, en particulier pour les femmes. Au passage des frontières, les femmes commerçantes sont plus souvent la cible de pratiques corrompues et doivent parfois payer des pots-de-vin pour contourner les procédures légales, car souvent elles n'ont pas l'information et les compétences nécessaires pour accomplir ces procédures elles-mêmes.

La CNUCED (UNCTAD, 2019b) formule des recommandations de politique générale visant à remédier à ces obstacles et à aider les commerçantes transfrontalières du secteur informel, présentées au tableau 4.

La pandémie de COVID-19 a eu des conséquences directes pour les commerçants transfrontaliers en raison des mesures de fermeture de frontières et de distanciation physique, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement, de la diminution de la clientèle et de l'augmentation des coûts d'exploitation et de voyage imposée par la nécessité de se conformer aux nouvelles prescriptions sanitaires (UNCTAD, 2022a). Bon nombre de commerçants n'ont pas pu maintenir leurs activités. Parallèlement, il y a eu davantage de passages informels des frontières pendant la pandémie, de la part de commerçants cherchant à éviter les formalités liées à la COVID-19 à la frontière, ce qui a accru leur exposition à divers risques. Les commerçants qui ont réussi à survivre ont recouru à plusieurs solutions face aux restrictions imposées de la pandémie. Certains ont commencé à s'approvisionner localement, d'autres ont fait appel aux services de sociétés de transport, et d'autres encore ont commencé à cultiver les produits dont ils faisaient commerce pour viabiliser leur activité. Certains commerçants sont allés encore plus loin et ont commencé d'utiliser les plateformes de médias sociaux pour continuer leurs activités. Ils ont aussi établi des

réseaux grâce à ces outils pour faire la publicité de leurs produits, et pour acheter et vendre des produits en ligne, y compris en utilisant les paiements en ligne (Zarrilli, 2021 ; UNCTAD, 2022c).

Questions à étudier

- Quels sont les obstacles liés à l'offre qui entravent les activités des commerçantes transfrontalières ?
- Indiquer trois obstacles majeurs que les femmes rencontrent aux frontières. Quelles politiques recommanderiez-vous pour remédier à ces obstacles si vous étiez une décideuse ?

2.4 CONCLUSION : MODULE 2

On a vu dans le module 2 que les salariées ont aidé les pays en développement à obtenir un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux, et analysé pourquoi une stratégie d'exportation fondée sur la main-d'œuvre féminine bon marché n'est pas

viable à long terme, aussi bien pour des raisons de croissance économique que des raisons éthiques.

Les femmes sont aussi un acteur central du secteur des soins au niveau mondial, et dominent les flux de travailleurs migrants temporaires du secteur des services domestiques. Grâce à la libéralisation des échanges, les entrepreneuses ont accès à des intrants et à des technologies moins onéreux, ainsi qu'à un marché plus vaste pour exporter des marchandises. Néanmoins, les facteurs qui entravent la capacité des femmes de créer et de gérer des entreprises avec succès limitent aussi leurs perspectives à l'exportation. Les politiques nationales doivent être coordonnées avec les politiques commerciales pour aider les petits entrepreneurs à participer avec succès aux marchés internationaux. Les débouchés créés par la transformation numérique pour les petits entrepreneurs, notamment en matière de commerce électronique, doivent être étudiés plus avant. Il doit être remédié aux obstacles liés à l'offre et aux obstacles survenant à la frontière qui touchent plus particulièrement les commerçantes transfrontalières. Dans tous ces domaines, l'égalité des genres doit être considérée comme une question transversale dans l'élaboration des politiques.

3. MODULE 3 – INTÉGRER LA DIMENSION DE GENRE DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE

3.1 INTRODUCTION

Le présent manuel pédagogique témoigne d'une évolution encourageante. Depuis le début de la deuxième décennie des années 2000, on assiste dans les milieux de la politique commerciale à une transformation pour ce qui est de la prise en compte de la dimension de genre. Les responsables de la politique commerciale ont cessé d'être aveugles à cette dimension (c'est-à-dire de ne pas remarquer que le commerce peut avoir des retombées différentes pour les hommes et les femmes) et ont pris davantage conscience de ces effets différenciés et de la nécessité d'y répondre.

Le module 3 étudie comment les considérations liées au genre ont été intégrées dans la politique commerciale. Il est utile de garder à l'esprit que l'égalité des genres constitue l'objectif à atteindre et que l'*intégration des questions de genre* constitue une stratégie pour y parvenir. Un certain nombre d'acteurs différents ont un rôle à jouer à cet égard : ministères et organismes publics, négociateurs commerciaux, organisations internationales, employeurs, coopératives, chercheurs, statisticiens et organisations de la société civile, entre autres.

Les initiatives visant à intégrer les questions de genre dans la politique commerciale sont devenues plus nombreuses au fil du temps. Elles sont adoptées dans le cadre de nouveaux accords commerciaux, par des organisations internationales et au niveau national. Le présent module commence par aborder les évaluations *ex ante* de l'impact sur le genre comme moyen d'éclairer la politique commerciale en vue de l'intégration de la dimension de genre. Il étudie ensuite comment les dispositions relatives au genre des accords commerciaux ont évolué au fil du temps, avant d'évoquer des exemples d'intégration des questions de genre dans la politique commerciale, à travers les travaux de l'OMC, et ceux d'autres instances nationales et régionales. Enfin, le module évalue dans quelle mesure ces initiatives contribuent à la réalisation des objectifs d'égalité des genres.

Ce domaine évoluant rapidement, on ne cherche pas, dans le présent module, à donner une couverture complète de l'ensemble des initiatives d'intégration de la dimension de genre dans la politique commerciale qui ont été menées à ce jour ou sont en cours. On accorde plutôt la priorité à certains des principaux enjeux, de façon à dégager les meilleures pratiques et à suggérer des pistes utiles pour les travaux futurs d'intégration de la dimension de genre dans la politique commerciale.

À l'issue du module, on sera capable :

- De décrire les différentes méthodes d'évaluation *ex ante* de l'impact de la politique commerciale sur le genre
- De comparer les modalités d'intégration de dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux et d'en évaluer l'efficacité probable
- D'évaluer l'évolution récente à l'OMC concernant l'intégration des questions de genre dans la politique commerciale
- De formuler des propositions pour améliorer la prise en compte des questions de genre dans le cadre de toute politique commerciale nationale

3.2 ÉVALUATIONS *EX ANTE* DE L'IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Les évaluations *ex ante* de l'impact de la politique commerciale sont utiles pour plusieurs raisons²³. Elles permettent de décomposer l'impact global d'une politique commerciale sur l'ensemble d'un pays pour en étudier l'impact sur certains groupes dans la société (à titre d'exemple, les ruraux par rapport aux citadins, ou les hommes par rapport aux femmes). Elles permettent une estimation de l'impact potentiel de la politique commerciale sur ces groupes, et aident ainsi à déterminer comment une politique optimale doit être conçue pour atteindre des objectifs précis pour ces populations. Elles contribuent aussi à l'élaboration et à l'application des mesures complémentaires

²³ Les évaluations *ex post* de l'impact sont aussi un moyen important d'évaluer la politique commerciale en cours de mise en œuvre et de déterminer ce qui a fonctionné ou non dans l'optique des politiques commerciales futures et de la modification des politiques en place.

éventuellement nécessaires pour atténuer les effets négatifs d'une politique commerciale envisagée ou, inversement, pour en renforcer les effets positifs potentiels. Une politique commerciale ou des réformes commerciales peuvent être menées à titre unilatéral et/ou au moyen d'accords commerciaux bilatéraux/multilatéraux.

Les évaluations de l'impact de la politique commerciale sur le genre sont utiles pour recueillir des données probantes et élargir les connaissances sur les retombées des réformes commerciales pour les femmes et les hommes, ainsi que l'égalité des genres en général. La question centrale de toute évaluation de l'impact sur le genre est celle de savoir si la loi, la politique ou la mesure que l'on évalue réduit, préserve ou aggrave les inégalités entre les femmes et les hommes. Dès 1995, le Programme d'action de Beijing a préconisé des évaluations de l'impact sur le genre. Son paragraphe 165 conseille aux gouvernements de « [v]eiller à ce que les politiques nationales relatives aux accords commerciaux « ne fassent pas obstacle aux activités économiques nouvelles et traditionnelles des femmes » et d'« [e]ffectuer, lors de l'élaboration des politiques macro et microéconomiques et sociales, une analyse préalable de leurs effets sexospécifiques pour pouvoir en assurer le suivi et modifier celles dont les conséquences seraient néfastes ».

Le droit des droits de l'homme impose sans doute d'évaluer l'impact probable de toute politique commerciale en projet sur le genre. Ainsi, le Comité pour l'élimination de la discrimination à l'égard des femmes, organe d'experts indépendants chargé de veiller à l'application de la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, fait partie des nombreux organes des droits de l'homme à avoir souligné qu'il importe de savoir quels effets le commerce et les politiques liées au commerce produisent sur les femmes et que les États doivent réaliser des études d'impact (encadré 17). Les évaluations *ex ante* de l'impact constituent donc aussi un outil de responsabilité essentiel dans le cadre de l'élaboration des politiques commerciales.

Certains pays ou blocs économiques effectuent bien des évaluations *ex ante* de l'impact sur le genre lorsqu'ils négocient des accords commerciaux. La portée et les objectifs de ces évaluations sont variables. Les sections suivantes étudient la démarche adoptée par le Canada et l'Union européenne pour les évaluations *ex ante* de l'impact sur le genre qu'ils mènent régulièrement dans le cadre de la négociation d'accords commerciaux. On analysera ensuite brièvement d'autres exemples de méthodes d'évaluation de l'impact et leurs limites, y compris un certain nombre de suggestions sur les solutions possibles à ces lacunes.

3.2.1 L'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES PLUS (ACS PLUS) AU CANADA

Le Canada a fait de l'égalité des genres et de l'autonomisation des femmes et des filles une priorité de ses politiques nationales et internationales. Dans cette optique, il a mis au point l'outil « Analyse comparative entre les sexes plus » (ACS Plus) dont il a prescrit l'intégration dans toutes ses politiques et tous ses projets de politiques, y compris les accords de libre-échange (ALE). L'ACS Plus est un outil d'analyse permettant d'évaluer l'impact potentiel (intentionnel ou non) de politiques, plans, programmes ou initiatives sur divers groupes de personnes, en tenant compte du genre et d'autres facteurs identitaires. Elle ne se limite pas aux considérations de sexe et de genre pour intégrer une série de caractéristiques identitaires intersectionnelles, dont l'ascendance autochtone, l'âge, l'éducation, la langue, la religion, la culture, l'origine ethnique, la géographie, le statut socioéconomique, la situation familiale, l'orientation sexuelle et le handicap mental ou physique. Le processus ACS Plus, qui est obligatoire, est appliqué depuis 2016 comme condition préalable à l'obtention de l'accord du Cabinet pour engager des négociations relatives à un ALE. Dans le contexte des négociations en cours (depuis août 2022) sur l'ALE entre le Canada et le MERCOSUR, le Gouvernement canadien a adopté en 2019 un processus ACS Plus d'examen systématique chapitre par chapitre qui élargit le processus obligatoire ACS Plus.

Encadré 17. L'obligation de protéger les droits des femmes dans le cadre de la politique commerciale et d'investissement

Le Comité créé en vertu de la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes adresse régulièrement des questions aux États parties au sujet de l'autonomisation économique des femmes. De temps à autre, il soulève aussi certaines questions en rapport avec l'impact des politiques internationales de commerce et d'investissement sur les femmes. Le Comité a noté avec préoccupation que les pays développés n'effectuent pas suffisamment d'études d'impact qui tiennent compte expressément des droits humains des femmes avant de négocier des accords internationaux de commerce et d'investissement. Ainsi, il a recommandé à la Suisse, au Canada et à l'Allemagne de procéder à de telles évaluations en 2016 et en 2017. En 2019, il a estimé que le Royaume-Uni devrait veiller à ce que dans tout accord de commerce et d'investissement futur, il soit expressément tenu compte de l'impact de l'accord sur les droits des femmes.

Le Comité pour l'élimination de la discrimination à l'égard des femmes émet aussi des recommandations dans le contexte des politiques régionales d'intégration commerciale. Ainsi, il a recommandé aux Seychelles en 2019 d'élaborer une politique nationale en application de la Déclaration conjointe de Buenos Aires sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes (voir la section 3.4.1 du texte principal) dans le contexte de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine. Le Comité a aussi conseillé aux Seychelles de veiller, au titre de tout accord futur de commerce et d'investissement qu'elles pourraient négocier, à reconnaître la primauté de leurs obligations au titre de la Convention et à tenir compte expressément de l'impact de ces accords sur les droits des femmes.

En plusieurs occasions, le Comité s'est déclaré préoccupé par l'absence de données sur l'impact des politiques commerciales sur les femmes. Ainsi, en 2011, il a constaté l'absence de renseignements concrets de la part du Costa Rica au sujet des mesures prises pour analyser, empêcher et surveiller les incidences néfastes éventuelles de l'Accord de libre-échange centraméricain sur les femmes employées dans le secteur formel²⁴. De même, en 2018, le Comité a exprimé sa préoccupation au Gouvernement bahamien au sujet du peu de renseignements disponibles sur les nouvelles mesures d'ajustement structurel prévues dans les stratégies de développement de l'État partie et sur ses politiques de libéralisation des échanges et leurs conséquences pour les femmes²⁵. Le Comité a aussi pris note en 2018 de l'absence de données sur l'impact des accords de commerce et d'investissement du Samoa (y compris ceux découlant de son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce) sur les droits des femmes et des filles²⁶.

Source : Observations finales du Comité pour l'élimination de la discrimination à l'égard des femmes sur les rapports périodiques de pays (pour les pays cités).

Le processus global ACS Plus consiste en une évaluation élargie de l'impact économique, sous la conduite du Bureau de l'Économiste en chef d'Affaires mondiales Canada, ainsi qu'en une analyse chapitre par chapitre du projet d'ALE. Cette analyse économique fait appel à un nouveau modèle du marché du travail qui prend en considération des caractéristiques des travailleurs comme le genre, l'âge et la répartition des travailleurs dans huit catégories professionnelles et 57 secteurs de l'économie. Le modèle économique évalue ainsi l'impact possible de la libéralisation des échanges associée au projet d'ALE sur le travail, le genre et d'autres aspects liés au commerce inclusif. L'analyse économique est étayée par un questionnaire destiné à orienter les négociateurs dans l'évaluation de

tous les effets – positifs et négatifs, directs et indirects, et voulus ou non – des dispositions de l'accord sur les Canadiens et les Canadiennes, dans leurs rôles économiques de travailleur, d'entrepreneur, de chef d'entreprise et de consommateur.

Dans le cas de l'ALE entre le Canada et le MERCOSUR, le processus de l'ACS Plus, où il était tenu compte des femmes vivant au Canada mais non dans les pays du Mercosur, a permis d'éclairer les négociations et de repérer des possibilités d'ajouter dans les différentes parties de l'ALE de nouvelles dispositions inclusives et tenant compte des questions de genre (Government of Canada, 2020). Grâce à l'ACS Plus, le Canada a pu mener une évaluation *ex ante* autonome et approfondie

²⁴ <https://www2.ohchr.org/english/bodies/cedaw/docs/co/CEDAW-C-CRI-CO-5-6.pdf>, p. 6 et 7.

²⁵ <https://docstore.ohchr.org/SelfServices/FilesHandler.ashx?enc=6QkG1d%2fPPRiCAqhKb7yhsmPYo5NfAsNvhO7uZ-b6iXOQZLyJskNSW%2b8FnZVwrvYdFn86ajQLNSXJ7tgi93IOGGkRTahQzPAi7Yp4z8HJaHJyhZJdSpx0AV1HCRB-MhULy5>, p. 12.

²⁶ <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N18/378/83/PDF/N1837883.pdf?OpenElement>.

de l'impact sur le genre de l'accord commercial considéré. Il a aussi appliqué le cadre de l'ACS Plus pour évaluer le texte final des négociations de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique afin de déterminer si ses dispositions étaient inclusives du point de vue du genre.

3.2.2 LES ÉVALUATIONS DE L'IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS L'UNION EUROPÉENNE

Dans le cadre d'un projet d'accord commercial de l'Union européenne, il est procédé à quatre grands types d'évaluations : une étude d'impact au stade de la conception initiale ; une évaluation de l'impact sur le développement durable (EIDD) au cours des négociations ; une évaluation économique du texte négocié à l'issue des négociations et avant la signature de l'accord ; et enfin, une évaluation *ex post* une fois l'accord mis en application (European Commission, 2016).

Les EIDD ont été conçues initialement par la Direction générale du commerce de la Commission européenne en 1999 pour les besoins des négociations du Programme de Doha de l'OMC pour le développement. Elles permettent une évaluation approfondie de l'impact possible de tout projet d'accord commercial en cours de négociation sur le développement économique, social et environnemental durable. Des recommandations y sont aussi formulées sur les mesures d'accompagnement à mettre en place (si un accord est conclu et exécuté) pour renforcer les retombées positives et atténuer les éventuels effets néfastes. Depuis 2012, toutes les EIDD comportent également une analyse de l'impact potentiel sur les droits de l'homme de l'accord commercial dont la négociation est en cours (European Commission, 2016).

Les EIDD reposent sur une analyse quantitative et qualitative. Le volet quantitatif est centré sur un modèle d'équilibre général calculable (EGC) pour simuler l'impact d'un accord commercial, et des études de cas l'accompagnent quand il y a lieu. L'analyse qualitative est issue des contributions reçues à l'occasion d'un processus de consultation avec les représentants de toutes les parties intéressées dans l'Union européenne comme dans les pays partenaires (European Commission, 2016).

En novembre 2020, l'Union européenne a aussi présenté son troisième plan d'action sur l'égalité des genres (GAP III), intitulé « Une vision ambitieuse de l'égalité entre les hommes et les femmes et de l'autonomisation des femmes pour l'action extérieure de l'UE ». Le GAP III prévoit que les nouveaux accords commerciaux doivent comporter des dispositions solides sur l'égalité des genres, y compris sur le respect des conventions applicables de l'OIT et de l'ONU ; le respect de ces conventions devra aussi continuer d'être exigé dans le cadre du nouveau système de préférences généralisées qui entrera en vigueur en 2024. Le GAP III de l'Union européenne indique que des analyses de genre spécifiques continueront de figurer dans toutes les évaluations d'impact *ex ante*, toutes les EIDD et tous les examens des politiques commerciales de l'Union européenne. Si le commerce n'est pas directement mentionné dans les objectifs et les indicateurs du cadre d'application du GAP III, divers indicateurs d'impact sont prévus dans le domaine thématique de la promotion des droits économiques et sociaux et de l'autonomisation des filles et des femmes, qui concernent directement la participation des femmes au commerce (European Commission, 2020).

Les EIDD prévoient une analyse de l'impact sur les femmes et les groupes vulnérables (dont les personnes à faible revenu, les enfants, les personnes handicapées, les minorités ethniques, les travailleurs non qualifiés et les consommateurs plus âgés ou moins instruits). Les considérations de genre sont inscrites dans les EIDD sous les thèmes sociaux de la rubrique « égalité ». L'égalité des genres est évaluée sur la base de l'égalité des genres dans l'emploi et les possibilités d'emploi, l'éducation, la protection sociale et le dialogue social (Commission européenne, 2016). L'encadré 18 présente une évaluation des EIDD de l'Union européenne du point de vue du genre. Dans l'ensemble, la façon dont les considérations de genre ont été intégrées dans les diverses EIDD de l'Union européenne a beaucoup varié. L'encadré mentionne à la fois de très bons exemples et d'autres moins concluants.

Parmi les EIDD récentes, l'EIDD réalisée pour la mise à niveau du pilier commercial de l'Accord d'association UE-Chili, qui était en cours de négociation en octobre 2022, apparaît comme un bon exemple d'une intégration plus robuste des questions de genre dans les EIDD (encadré 19).

Encadré 18. Les considérations liées au genre dans les évaluations de l'impact sur le développement durable de l'Union européenne

À partir d'une analyse de 25 évaluations de l'impact sur le développement durable (EIDD), Villup (2015) estime que la composante de genre de la plupart des EIDD semble minime et que l'analyse correspondante présente des limites. Toutefois, certaines EIDD accordent une attention importante aux questions de genre. Parmi celles-ci, on mentionnera l'Accord d'association UE-Amérique centrale, les zones de libre-échange approfondi et complet (ZLEAC) de l'Union européenne avec l'Arménie, l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie, l'ALE entre l'UE et le Japon et l'ALE entre l'UE et l'ASEAN. L'impact du commerce sur les femmes est analysé principalement pour les secteurs où les femmes sont majoritaires, notamment les secteurs des textiles et des vêtements, de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Les EIDD comportent une analyse des droits de l'homme, y compris des droits des femmes, depuis 2012. Certaines relèvent systématiquement les domaines à prendre en considération pour les droits de l'homme, comme dans le cas des ZLEAC de l'Union européenne avec la Jordanie, la Tunisie, le Maroc et l'Arménie. Comme le niveau de cette analyse était inégal, de nouvelles lignes directrices conférant un caractère transversal à l'égalité des genres et à la non-discrimination ont été adoptées en 2015 pour l'analyse des effets sur les droits humains. Si la plupart des EIDD prévoient une évaluation globale de l'impact sur l'emploi des femmes, certaines analysent séparément l'impact sur la création d'emplois et la qualité des emplois (revenus et droits des travailleurs, à titre d'exemple), et certaines suggèrent aussi des mesures de renforcement des capacités. Enfin, la plupart des EIDD privilégient l'impact de la libéralisation des échanges sur le genre dans les pays tiers et ne prennent pas en considération la situation au sein de l'Union européenne. Il semble y avoir là une différence majeure par rapport à l'ACS Plus canadienne, qui s'intéresse principalement à l'impact sur les femmes canadiennes.

Dans le présent encadré, on évalue les EIDD menées par l'Union européenne après 2015, parmi lesquelles neuf étaient achevées et cinq étaient en cours en mars 2022, sous l'angle du genre. Seules des EIDD au niveau national ou régional sont examinées, et non des EIDD de portée générale comme l'Accord sur le commerce des services et l'Initiative pour les produits verts. La plupart des EIDD à l'étude font appel à un cadre de modélisation de l'équilibre général calculable (EGC) pour estimer l'impact de la politique de commerce ou d'investissement négociée sur la production sectorielle et la structure de l'emploi (parfois par niveau de qualification). Ces résultats sectoriels sont mis en correspondance avec le taux d'activité féminin de chaque secteur pour analyser les incidences sur les perspectives d'emploi des femmes, de façon plus ou moins détaillée. Parmi les EIDD qui ont permis ce type de comparaison, on mentionnera les évaluations achevées concernant l'ALE UE-Japon, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre l'UE et les États-Unis, la mise à niveau du pilier commercial de l'Accord global UE-Mexique, l'ALE UE-Indonésie, l'Accord d'association UE-MERCOSUR et les ALE UE-Australie et UE-Nouvelle-Zélande, ainsi que les évaluations en cours relatives à l'Accord de partenariat économique UE-Afrique orientale et australe, à la mise à niveau du pilier commercial de l'Accord d'association UE-Chili, et aux ALE UE-Malaisie et UE-Philippines. L'EIDD en cours pour les négociations UE-Angola dans le contexte de l'Accord de partenariat économique UE-SADC n'intègre pas d'analyse EGC mais analyse les répercussions possibles de l'expansion du commerce dans certains secteurs pour l'emploi des femmes en distinguant entre les rôles économiques féminins de travailleuse, d'entrepreneuse, de commerçante et de consommatrice.

Source : secrétariat de la CNUCED.

3.2.3 ÉTUDES D'IMPACT SUR LES DROITS HUMAINS

L'égalité des genres est un concept important pour les études d'impact sur les droits humains (EIDH) dans le contexte du principe d'égalité et de non-discrimination au titre des droits humains. Les Principes directeurs applicables aux études de l'impact des accords de commerce et d'investissement sur les droits de l'homme (United Nations Human Rights Council, 2011) recommandent d'analyser l'impact des accords de

commerce et d'investissement sur l'égalité des genres en se référant à la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes. Plus récemment, les Principes directeurs applicables aux études de l'impact des réformes économiques sur les droits de l'homme (United Nations Human Rights Council, 2019b) ont consacré le principe de la lutte contre la discrimination fondée sur le genre et de l'égalité réelle entre les genres et préconisé d'inclure une analyse exhaustive par genre dans les EIDH.

Encadré 19. Évaluation de l'impact sur le développement durable dans le contexte de la mise à niveau du pilier commercial de l'Accord d'association entre l'Union européenne et le Chili

Une évaluation de l'impact sur le développement durable (EIDD) aborde la dimension de genre dans le contexte des questions sociales, en appliquant la méthodologie adoptée pour la boîte à outils de la CNUCED sur le commerce et le genre (voir la section 3.24 du texte principal)²⁷, complétée par des éléments de la boîte à outils conçue par l'Institut européen pour l'égalité entre les hommes et les femmes pour l'évaluation de l'impact sur le genre. L'analyse sociale de l'EIDD évalue l'impact sur l'emploi et les niveaux de salaire en fonction des différents secteurs de l'activité économique, du genre et des groupes de compétences (travailleurs non qualifiés et qualifiés) ; sur les femmes, dans leurs rôles économiques de travailleuse, d'entrepreneuse, de commerçante et de consommatrice ; sur la pauvreté, les inégalités et les groupes vulnérables ; sur les politiques publiques ; sur les droits au travail et le dialogue social ; sur la qualité des emplois et l'emploi informel ; et sur l'adoption de pratiques de responsabilité sociale/conduite responsable des entreprises, en particulier dans le contexte des chaînes de valeur mondiales.

Dans le cas de l'Accord d'association UE-Chili, l'impact sur les femmes chiliennes comme sur les femmes européennes est évalué. Selon les estimations du modèle d'équilibre général calculable (EGC), on s'attend à des gains pour l'emploi des femmes en termes absolus, mais une progression de l'emploi est plus probable dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre masculine du Chili comme l'agriculture, la construction, les services d'électricité, de gaz et d'eau, et la pêche. On notera que des résultats plus nuancés sont obtenus au niveau sous-sectoriel. Ainsi, des gains en emplois, quoique limités, sont attendus dans le secteur des fruits et légumes et des noix, qui est à forte intensité de main-d'œuvre féminine. Les estimations du modèle indiquent aussi de faibles pertes d'emplois pour le personnel non qualifié des services aux entreprises et des autres services, y compris les secteurs du commerce de gros et de détail et du tourisme, tous deux importants pour les femmes. Enfin, certains secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine (dont l'éducation, les services sociaux et de santé et les services domestiques) ne sont pas modélisés à part.

L'impact sur l'emploi dans l'Union européenne devrait être beaucoup plus limité, et intervenir principalement dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre masculine (dont les véhicules à moteur et le matériel de transport, les produits du bois et du papier, les machines et l'extraction pétrolière), de la même façon qu'au Chili.

Les estimations du modèle EGC indiquent que les entreprises dirigées par des femmes pourraient en retirer des avantages du fait que les secteurs où elles sont principalement présentes (commerce, hôtellerie et restauration et agriculture, notamment) pourraient connaître un essor – limité toutefois – de la production (notamment au Chili) et du commerce bilatéral. L'accord modernisé devrait profiter aux commerçantes/exportatrices, en particulier chiliennes, grâce à une augmentation de la production et des exportations dans les secteurs importants pour les exportations féminines, notamment ceux des fruits et légumes et des noix, des oléagineux, des huiles et graisses végétales, du poisson et des fruits de mer, et des boissons et du tabac.

Malgré ces attentes positives, l'EIDD note aussi que les femmes détiennent seulement une très faible part des entreprises exportatrices et formule des recommandations sur les moyens possibles d'améliorer la participation des femmes aux activités d'exportation. L'EIDD mentionne différents impacts sur les Chiliennes en qualité de consommatrices, en fonction de leurs sources de revenus, de la composition du ménage, du secteur d'emploi, du statut économique informel, etc. Elle évoque aussi les effets possibles de l'accord sur les politiques sociales, notamment celles qui ont trait aux services de soins. L'EIDD note également que les règles prévues dans l'accord commercial modernisé concernant les marchés publics pourraient avoir des effets sur les femmes, et formule des recommandations quant à la façon de rendre ces règles positives pour les femmes.

Enfin, l'EIDD recommande d'adopter des mesures de soutien pour accroître la participation des femmes dans les secteurs qui paraissent devoir bénéficier le plus de l'accord modernisé. Il y est suggéré d'inscrire l'égalité des genres et le soutien aux femmes dans le préambule et les objectifs de l'accord modernisé de façon à aider les femmes à saisir les possibilités offertes par l'accord. Il invite à intégrer les questions de genre dans des domaines fondamentaux du commerce comme le commerce des services, les marchés publics et l'investissement, et à inscrire des objectifs clairs et mesurables sur les droits des femmes dans les dispositions relatives au commerce et à l'égalité des genres. L'EIDD suggère aux deux parties de renforcer la collecte et l'analyse de données ventilées par genre pour permettre le suivi de l'impact de l'accord modernisé sur les femmes, et invite à un dialogue renforcé sur les enjeux actuels relatifs au genre et au commerce.

²⁷ https://unctad.org/system/files/official-document/ditc2017d1_en.pdf,

Dans sa note de position indiquant sa réponse à l'EIDD, la Commission européenne ne répond à aucune de ces recommandations²⁸. Ainsi, en ce qui concerne la recommandation de l'EIDD de prévoir des objectifs clairs et mesurables sur les droits des femmes, la note de position rappelle que la Commission avait déjà proposé que l'accord réaffirme l'engagement d'appliquer de manière effective la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes. Elle indique aussi que l'EIDD n'a pas défini d'enjeux spécifiques pour les entreprises dirigées par des femmes ou les salariées dans les domaines fondamentaux du commerce – commerce des services, marchés publics ou investissement, notamment. Elle ajoute qu'il est difficile d'élaborer des dispositions spécifiques dans ces domaines.

Sources : European Commission and BKP Consulting (2019) ; European Commission (2020).

Les droits des femmes ont été abordés dans plusieurs EIDP *ex ante* d'accords commerciaux. Plutôt qu'à observer la situation relative des femmes avant et après l'entrée en vigueur d'un nouvel accord commercial, l'approche fondée sur les droits humains consiste à faire primer les notions de non-discrimination et d'égalité. Cela permet une analyse fondée sur les principes des droits humains qui envisage non seulement l'égalité entre les hommes et les femmes, mais aussi entre les femmes selon les différents groupes ethniques, la religion, les catégories de revenus ou le degré de handicap. L'approche fondée sur les droits humains met l'accent sur le rôle de l'État et souligne l'importance de la participation à l'élaboration des politiques commerciales ainsi qu'au processus de l'EIDH en tant que tel. Les EIDH nécessitent des méthodes d'enquête qualitatives et quantitatives. En effet, les données qualitatives sont indispensables pour évaluer les choix des femmes au niveau du ménage ou de l'entreprise qui intéressent l'exercice des droits humains, comme les dépenses au sein du ménage, la division du travail, les relations de pouvoir et la capacité d'action (Dommen, 2020).

Plus particulièrement, les droits humains imposent aux États de prendre des mesures positives pour remédier aux inégalités entre les femmes et les hommes, et faire en sorte que les femmes puissent exercer leurs droits et en jouir. En général, les EIDH ne font pas expressément la distinction entre les différents rôles économiques féminins, mais visent plutôt une conception intégrée – pour examiner notamment si tel produit ou service dont les femmes sont les principales consommatrices est plus ou moins onéreux ou accessible, et dans quelle mesure cela peut s'équilibrer avec les pertes ou les gains éventuels dans d'autres domaines comme l'emploi ou la fiscalité.

En 2015, la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) a commandé une EIDH dans le cadre des négociations de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) (encadré 20).

3.2.4 BOÎTE À OUTILS DE LA CNUCED SUR LE COMMERCE ET LE GENRE

En 2017, la CNUCED a élaboré une boîte à outils sur le commerce et le genre, qui offre un cadre systématique pour évaluer l'impact des réformes commerciales sur les femmes et les inégalités fondées sur le genre avant la mise en application de ces réformes. La boîte à outils s'intéresse à l'impact des réformes commerciales sur les disparités hommes-femmes dans l'emploi. Elle a été utilisée pour la première fois par la CNUCED pour évaluer les conséquences de l'Accord de partenariat économique entre l'Union européenne et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) pour les femmes kényanes (UNCTAD, 2017c). La méthodologie de la boîte à outils a été reprise par l'Union européenne dans le cadre de l'EIDD de la mise à niveau de la partie commerciale de l'Accord d'association UE-Chili²⁹.

La boîte à outils sur le commerce et le genre utilise une approche graduelle pour évaluer l'impact des réformes commerciales sur le bien-être des femmes et les inégalités fondées sur le genre. Elle consiste en quatre composantes : i) la situation économique du point de vue du genre ; ii) des résultats d'estimation ; iii) des indicateurs de suivi ; et iv) un indice du commerce et du genre. La composante 1 décrit la situation existante sous l'angle des inégalités fondées sur le genre et le contexte économique du pays concerné. Elle examine la participation des femmes à l'activité économique et les différentes dimensions des inégalités fondées sur le genre à partir de l'analyse des données économiques

²⁸ (https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158788.pdf).

²⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155758.pdf.

Encadré 20. L'étude d'impact sur les droits de l'homme relative à la Zone de libre-échange continentale africaine

L'étude d'impact sur les droits humains (EIDH) de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) a accordé une attention particulière aux femmes ainsi qu'à d'autres groupes vulnérables. Elle s'est intéressée à l'agriculture, à l'agroalimentaire et au commerce transfrontalier informel. Elle a tiré sa méthodologie des Principes directeurs applicables aux études de l'impact des accords de commerce et d'investissement sur les droits de l'homme. Au moyen d'études qualitatives et quantitatives, l'EIDH de la ZLECA a permis de mettre au jour des interventions liées au commerce qui risquent de porter préjudice aux femmes, et d'autres qui sont susceptibles d'améliorer l'exercice des droits des femmes.

L'EIDH a abordé l'intersectionnalité, en accordant une attention particulière aux femmes rurales et aux actrices du commerce transfrontalier informel, et a formulé des recommandations à cet égard. Elle a ainsi recommandé aux États membres de prendre des dispositions pour améliorer l'accueil des femmes aux frontières au titre de la ZLECA. Les États membres doivent aussi s'efforcer de réduire les mauvais traitements subis par les commerçantes transfrontalières du secteur informel, d'élaborer des dispositions pour exclure temporairement de la libéralisation un certain nombre de lignes tarifaires et de mettre en place des mesures pour protéger les groupes vulnérables comme les populations en situation d'insécurité alimentaire, les groupes autochtones ou les commerçants transfrontaliers. L'EIDH suggère aussi aux États membres de prendre des mesures pour garantir la participation des femmes aux délégations nationales chargées des négociations sur le commerce et l'investissement, et faire en sorte que les personnes auxquelles la ZLECA serait préjudiciable soient dédommagées de ces effets par une aide à l'ajustement et des programmes de requalification qui leur permettent de s'adapter aux nouveaux débouchés. Un aspect important est que l'EIDH a proposé des indicateurs pour le suivi régulier de la ZLECA et certaines suggestions concernant le cadre institutionnel de la zone.

Source : UNECA and Friedrich-Ebert-Stiftung (2017).

et des textes juridiques. La composante 2 estime l'impact économique de la réforme commerciale considérée au niveau sectoriel (sur la demande de main-d'œuvre par secteur, entre autres), d'après un modèle EGC. Il compare ensuite ces estimations avec la part de l'emploi des femmes dans chaque secteur (établie dans la composante 1) pour déterminer les secteurs où les inégalités hommes-femmes dans l'emploi devraient s'améliorer ou s'aggraver. La composante 3 consiste en une liste de contrôle qui sera utilisée pour orienter la conception et l'application de mesures d'accompagnement visant soit à renforcer les effets positifs des réformes commerciales sur l'égalité des genres, soit à atténuer le risque qu'elles n'aggravent les inégalités fondées sur le genre. Elle comporte aussi une série d'indicateurs pour le suivi de l'évolution de ces inégalités dans le temps, avant et après la réalisation des réformes commerciales. La composante 4 consiste en un indice du commerce et du genre permettant de mesurer l'évolution parallèle de l'ouverture commerciale et des inégalités hommes-femmes dans l'emploi au niveau sectoriel (UNCTAD, 2017c).

3.2.5 LIMITES DES ÉVALUATIONS EX ANTE DE L'IMPACT SUR LE GENRE ET ÉVOLUTIONS MÉTHODOLOGIQUES

Les évaluations *ex ante* de l'impact des accords commerciaux sur le genre constituent un champ de pratique en pleine évolution. Il faut s'en réjouir, même s'il n'existe pas encore de pratique dont la méthodologie générale soit véritablement satisfaisante. Un aspect critiqué des évaluations d'impact menées à ce jour est qu'elles se bornent souvent à l'analyse quantitative des effets des accords commerciaux sur l'emploi dans le secteur formel. De par les interactions multiples qui existent entre le commerce et le genre et dont les effets s'exercent sur les divers rôles économiques des femmes, toute évaluation de l'impact des politiques commerciales sur le genre, pour être complète, devrait aussi mesurer l'impact attendu sur la production, la consommation et les approvisionnements publics et d'autres effets. Étant donné le rôle important du secteur informel dans les pays en développement, l'analyse économique devrait couvrir ce secteur aussi bien que le secteur formel. En outre, toute analyse de genre doit

prendre en considération le travail non rémunéré, qui est principalement assumé par les femmes au titre de la division genrée traditionnelle du travail. Il est donc souhaitable que l'évaluation *ex ante* de l'impact des réformes commerciales en mesure aussi les effets sur la charge de travail non rémunéré assumée par les femmes et sur la participation de celles-ci à l'économie rémunérée. Cette dernière caractéristique est absente de la plupart des évaluations *ex ante* de l'impact sur le genre des réformes commerciales dont il est question dans le présent module.

Même dans le cas des EIDD où une analyse détaillée d'accords commerciaux en cours de négociation a été effectuée du point de vue du genre, à titre d'exemple l'EIDD de la mise à niveau de la partie commerciale de l'Accord d'association UE-Chili, une autre lacune courante des évaluations de l'impact sur le genre, est apparue : la non-incorporation des éléments factuels dégagés par l'évaluation et les recommandations connexes dans la conception et l'application des dispositions de fond de l'accord commercial ayant fait l'objet de l'évaluation.

Une autre raison pour laquelle les évaluations de l'impact sur le genre n'ont pas tenu toutes leurs promesses jusqu'à présent est que le suivi ultérieur des accords commerciaux exécutés pour ce qui est de l'autonomisation des femmes et de l'égalité des genres a été négligé, d'où une occasion manquée de produire des connaissances à partir d'indicateurs comparables, ce qui aurait permis d'élaborer des accords plus efficaces à l'avenir (Brachet and Meijers, 2018 ; Dommen, 2020).

Au-delà de ces limites, les méthodes d'évaluation *ex ante* de l'impact des réformes commerciales sur le genre font certains progrès, en particulier dans la prise en compte des voies d'interaction multiples entre le commerce et le genre. L'existence de *données ventilées par sexe* plus abondantes concernant les liens entre le commerce et le genre permettrait d'arriver à une analyse plus détaillée par des méthodologies actuelles comme celle de la boîte à outils de la CNUCED. Il serait ainsi possible, par des mesures axées sur le commerce des inégalités fondées sur le genre (concernant des aspects comme la part des entreprises exportatrices gérées par des femmes dans chaque secteur, l'accès au crédit à l'exportation par sexe, ou l'accès aux programmes de renforcement des capacités liées au commerce par sexe), d'avoir une représentation plus complète de la situation des

femmes d'après les différents rôles économiques. Un progrès plus ambitieux consisterait à élaborer un cadre mondial de modélisation EGC par genre pour intégrer directement des questions de genre comme la sphère du travail non rémunéré dans l'évaluation *ex ante* de l'impact.

Questions à étudier

- La négociation d'un nouvel accord commercial est-elle en cours dans votre pays ? Dans l'affirmative, une évaluation préalable de la dimension de genre a-t-elle été effectuée ?
- Quelle serait votre méthode pour réaliser une évaluation *ex ante* de l'impact sur le genre d'un accord commercial, négocié par le passé ou en cours de négociation par votre pays ? Indiquer comment vous décideriez des secteurs à prendre en compte dans l'évaluation et des rôles économiques féminins à analyser en priorité.

3.3 LES DISPOSITIONS RELATIVES AU GENRE DANS LES ACCORDS COMMERCIAUX

Intégrer la dimension de genre dans les accords commerciaux, c'est prendre en compte les questions de genre dans la rédaction et l'application de ces accords. C'est affirmer la volonté d'un pays de réduire les inégalités fondées sur le genre par ses politiques et ses accords commerciaux, et promouvoir des objectifs commerciaux inclusifs (Bahri, 2021a). Le nombre de dispositions sur le genre figurant dans des accords commerciaux internationaux a sensiblement augmenté entre 1990 et 2001, et un peu moins ensuite jusqu'à 2015. Depuis 2016, on assiste de nouveau à une augmentation rapide du nombre d'accords commerciaux intégrant la dimension de genre (Monteiro, 2021).

Outre l'augmentation du nombre de dispositions sur le genre dans les accords commerciaux, le niveau de détail de ces dispositions a aussi progressé au fil du temps. S'il n'y a pas de façon unique de rédiger les dispositions relatives au genre, il est néanmoins possible de définir cinq méthodes principales différentes d'intégration de la dimension de genre dans les accords commerciaux (Bahri, 2021a) : i) prévoir des chapitres distincts, des recommandations en fin de

texte ou un dispositif spécifique, ii) prévoir de réserves, des dérogations ou de normes juridiques spécifiques pour les questions de genre, iii) inclure ces questions par des dispositions transversales, iv) les inscrire dans le préambule de l'accord ou l'exposé de ses objectifs, et v) prévoir des affirmations ou des réaffirmations de principe fondées sur la coopération.

Dans un accord donné, la teneur et la portée des dispositions relatives au genre sont évidemment beaucoup plus importantes que le nombre d'occurrences de termes relatifs au genre qui y figurent. Cependant, le nombre d'occurrences de termes relatifs au genre donne une première indication précise quant à la prise en compte et au degré de prise en compte des questions de genre dans les différents accords commerciaux. Au niveau mondial, plus de 20 % des accords commerciaux comportent une disposition expresse relative à l'égalité des genres³⁰.³¹ On note des différences importantes à travers le monde à cet égard. L'Union européenne est en tête, 78 % de ses accords commerciaux comportant au moins une disposition expresse sur le genre³². Viennent ensuite les pays d'Amérique du Nord (38 %)³³, d'Afrique (32 %)³⁴, d'Amérique du Sud (20 %)³⁵ et d'Asie et du Pacifique (14 %)³⁶.

Les dispositions des accords commerciaux sur le genre diffèrent par leur emplacement dans le texte, la nature, la teneur et la portée des dispositions, et la formulation utilisée. Elles peuvent figurer dans le

préambule, dans des chapitres distincts, dans des accords parallèles, dans des dispositions spécifiques, dans des dispositions ou des chapitres transversaux, dans des protocoles, dans des déclarations, dans des arrangements ou même dans les annexes d'un accord commercial (Monteiro, 2021). Les domaines couverts par les dispositions relatives au genre vont de domaines purement économiques comme la situation relative à l'emploi des femmes et l'entrepreneuriat féminin, à d'autres domaines comme l'éducation et la formation, la représentation des femmes dans les rôles décisionnels, et les préoccupations sociales et liées à la santé. La formulation utilisée peut aussi être très variable et prendre différentes formes, y compris des déclarations d'intention générales, l'expression d'une volonté d'agir, la réaffirmation d'une volonté d'agir par renvoi à d'autres instruments internationaux, des engagements et des objectifs, et des réserves et des dérogations (Bahri, 2021a)

Le caractère juridiquement contraignant est une question importante dans l'optique de l'application de ces dispositions. Dans la plupart des accords commerciaux, les dispositions relatives au genre n'ont pas un caractère obligatoire, sont rédigées avec des verbes non impératifs et utilisent une formulation non contraignante. Les dispositions relatives au genre deviennent exécutoires lorsqu'elles sont rattachées au mécanisme de règlement des différends de l'accord ou ne sont pas expressément exclues de celui-ci³⁷. Néanmoins, la plupart des dispositions relatives au

³⁰ Ces chiffres sont fondés sur Bahri (2021a), qui évalue l'intégration des questions de genre dans l'ensemble des accords commerciaux qui étaient en vigueur et avaient été notifiés à l'OMC au 15 juin 2021. L'étude exclut les accords ou les mécanismes d'intégration économique qui n'ont pas encore été notifiés à l'OMC ou qui ne sont pas encore en vigueur.

³¹ Par dispositions expresses sur le genre, on entend celles qui utilisent des mots en rapport direct avec le « genre », les « femmes », le « féminin » ou la « maternité » ou des expressions de cette nature de façon expresse. Les dispositions implicites sur le genre sont celles qui abordent indirectement les questions de genre dans des domaines comme les droits de l'homme, la situation des groupes vulnérables, la discrimination au travail, la responsabilité sociale des entreprises, les droits de propriété intellectuelle et les petites et moyennes entreprises, entre autres. Monteiro (2021) constate que plus de la moitié des accords commerciaux qui étaient en vigueur et avaient été notifiés à l'OMC en décembre 2020 comportaient au moins une disposition implicite sur le genre. Le droit à l'égalité de traitement et à l'absence de discrimination fondée sur le sexe en constitue le thème le plus fréquent.

³² Sont couverts l'égalité, la non-discrimination, l'éducation, l'amélioration des compétences, la santé et la sécurité, et les soins maternels, selon un ensemble d'engagements contraignants et non contraignants.

³³ Sont couverts les préoccupations liées au travail, l'accès aux ressources, les marchés et la technologie, et la participation à la croissance économique, la plupart des engagements étant non contraignants.

³⁴ Sont couverts l'accès aux ressources, l'entrepreneuriat et la représentation aux postes de décision, selon un ensemble d'engagements contraignants et non contraignants.

³⁵ Sont couverts le travail, l'accès aux marchés, l'accès aux ressources, le rôle des femmes dans la croissance et le développement, et les soins aux enfants, la plupart des engagements étant non contraignants.

³⁶ Sont couverts les soins de santé, la nutrition, les soins aux enfants, la maternité et la sécurité des femmes, la plupart des engagements étant contraignants.

³⁷ L'article N bis-06 relatif à la non-application du règlement des différends dans le cadre de l'ALE Canada-Chili constitue un exemple d'exclusion expresse.

genre sont situées dans un chapitre sur la coopération, qui est exclu du mécanisme de règlement des différends de la plupart des accords (Bahri, 2021a). En lieu et place, les parties sont invitées à faire en sorte de régler toute question par voie de dialogue et de consultation. Il s'avère aussi que la plupart des dispositions relatives au genre ont un caractère peu contraignant en ce sens qu'elles laissent peu de prise à la constitution d'un différend. Comme le souligne Bahri (2021a), le caractère juridiquement contraignant n'est pas nécessairement lié à la portée des dispositions sur le genre de l'accord commercial. Certains accords comportent un chapitre entier où sont énoncées plusieurs dispositions sur le commerce et le genre, sans aucune obligation impérative et exécutoire. Un accord peut aussi comporter une seule disposition sur le genre qui crée une obligation juridiquement contraignante.

L'inclusion de chapitres sur le genre dans les accords commerciaux a sensiblement accru la visibilité et la reconnaissance des questions de genre sur le plan de l'élaboration des politiques commerciales. S'il ne s'agit pas du premier accord commercial à comporter un chapitre sur le genre, l'ALE de 2016 entre le Chili et l'Uruguay constitue le premier exemple en date d'accord commercial dans lequel figure un chapitre sur le genre de « nouvelle génération »³⁸. On y trouve des dispositions détaillées sur les politiques nationales, les accords internationaux, les activités de coopération et les dispositions institutionnelles, y compris la mise en place d'un comité du commerce et du genre et de procédures de consultation. Le chapitre sur le genre de l'ALE entre le Chili et l'Uruguay a servi de base pour des chapitres analogues d'accords commerciaux conclus par le Chili avec l'Argentine en 2017, avec le Brésil en 2018 et avec l'Équateur en 2020, ainsi que pour l'accord commercial de 2020 entre le Royaume-Uni et le Japon et les accords commerciaux modifiés que le Canada a négociés en 2019 avec le Chili et Israël (Monteiro, 2021 ; Bahri, 2021a).

Le Royaume-Uni a conclu un ALE comprenant un chapitre sur le commerce et le genre avec la Nouvelle-Zélande le 28 février 2022. Ce chapitre complète plusieurs dispositions relatives au genre réparties dans les autres chapitres de l'accord, dans des domaines comme les services, les petites et moyennes entreprises,

les services financiers, les marchés publics, le travail et le commerce numérique. Les deux pays sont convenus de coopérer pour aider les travailleuses, les cheffes d'entreprise et les entrepreneuses dans des domaines comme l'accès aux marchés, les réseaux d'entreprises et de dirigeants, et le financement, de façon qu'elles puissent tirer pleinement parti de l'accord. Le Royaume-Uni et la Nouvelle-Zélande se sont engagés à établir un cadre pour l'analyse des données ventilées par sexe et pour l'analyse des politiques commerciales dans une perspective de genre.

Les accords commerciaux bilatéraux récents de l'Union européenne comportent aussi des chapitres sur le commerce et le développement durable qui recommandent aux parties de respecter les normes internationales des droits du travail qui, pour certaines d'entre elles, concernent les femmes, notamment les Conventions de l'OIT sur l'égalité de rémunération et la discrimination. Les chapitres relatifs au commerce et au développement durable prévoient un dialogue et une coopération entre les parties au sein d'organes communs, parfois avec la participation de la société civile. Néanmoins, la plupart des chapitres sur le commerce et le développement durable des accords commerciaux de l'Union européenne sont exclus du mécanisme général de règlement des différends et aucune sanction ne peut être imposée (European Parliament, 2019).

Deux caractéristiques majeures des chapitres sur le genre dans les accords commerciaux méritent d'être soulignées comparativement à de simples dispositions sur le genre (Korinek et al., 2021) : i) la précision avec laquelle les activités de coopération et de renforcement des capacités sont décrites ; et ii) le fait que les activités de suivi sont institutionnalisées en créant un comité du commerce et du genre. Les activités de coopération tiennent compte des différents rôles économiques féminins et mettent l'accent sur le renforcement des capacités et des compétences des femmes. Il est question dans l'encadré 21 du chapitre consacré au genre de l'ALE entre l'Argentine et le Chili et des activités du Comité du commerce et du genre établi par les deux pays.

Outre les accords commerciaux bilatéraux, des initiatives régionales sont aussi apparues pour l'intégration de la dimension de genre dans les

³⁸ Il existait précédemment un chapitre distinct sur les femmes dans les traités instituant le Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA) et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) et dans le Traité révisé instituant la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC).

Encadré 21. Mise en œuvre du chapitre sur le genre de l'Accord de libre-échange entre l'Argentine et le Chili

Le Comité du commerce et du genre a tenu sa première réunion officielle à Santiago en octobre 2019, quelques mois seulement après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE) entre l'Argentine et le Chili, ce qui montre l'intérêt porté à cette question par les deux pays. Cette réunion officielle a été suivie d'une initiative pour l'échange de données d'expérience entre les commerçantes des deux pays.

En dépit des difficultés pratiques causées par la pandémie de COVID-19, la Commission administrative de l'Accord a tenu sa première réunion en août 2020 pour évoquer l'application de l'accord. Le plan de travail 2021-2022 du Comité du commerce et du genre a été approuvé à cette occasion. Ce plan prévoit deux types de mesures : l'échange de données d'expérience entre les institutions publiques, et la diffusion en commun de renseignements et d'activités de formation au profit des femmes désireuses de s'investir dans le commerce bilatéral.

De façon intéressante, le plan de travail souligne la possibilité d'une coopération transversale portant sur l'ensemble des chapitres de l'accord, ce qui ouvrirait la voie à des synergies entre les entités chargées de la coordination pour chaque chapitre. L'intégration d'une perspective de genre dans la mise en œuvre de l'ensemble de l'accord pourrait également s'en trouver facilitée.

En ce qui concerne la participation du secteur privé, la première activité inscrite dans le plan de travail était un séminaire en ligne intitulé « Les femmes et le commerce international : Stimuler le commerce entre l'Argentine et le Chili », réunion de formation destinée aux femmes d'affaires des deux pays dont le but était de diffuser des informations sur l'accord et sur les perspectives commerciales ouvertes par celui-ci sur les deux marchés, notamment en présentant les outils particuliers que chaque pays a mis en place à l'intention des femmes d'affaires qui s'intéressent au commerce international. Dans le cadre de cette initiative, des femmes qui avaient déjà mené avec succès des activités de commerce bilatéral ont fait part de leur expérience.

Outre la visibilité conférée aux questions de commerce et de genre par l'inscription d'un chapitre spécifique dans l'accord, et les résultats qui sont attendus de la coopération entre les pays, d'autres évolutions encourageantes sont déjà apparues. S'agissant de l'Argentine, la décision de faire figurer un chapitre sur le genre dans l'ALE avec le Chili a été un facteur important dans la mise en place d'une stratégie sur le commerce et le genre au niveau national, en particulier au sein du Ministère des relations extérieures. Elle a fait prendre mieux conscience du problème et créé des synergies entre le domaine des négociations commerciales et celui de la promotion du commerce.

Sources : Rinaudo (2021) ; Otero (2021).

politiques commerciales. Ainsi, en 2018, le Parlement européen a adopté une résolution, que la Commission européenne a approuvée par la suite, afin qu'il soit tenu compte des questions d'égalité des genres dans tous les accords commerciaux futurs de l'Union européenne. Par ailleurs, la même année, les parties à l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne ont adopté une recommandation relative au commerce et au genre où elles reconnaissent l'importance de politiques commerciales tenant compte des questions de genre et la nécessité d'activités de coopération pour favoriser la participation des femmes au commerce international. En 2019, le Canada, le Chili et la Nouvelle-Zélande ont conclu l'Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG), par lequel ils aspirent à mettre en commun des bonnes pratiques et à promouvoir l'égalité des genres, y compris dans le cadre d'organisations

internationales comme l'OMC (Bahri, 2021b). Le Mexique a adhéré à l'AMCG en 2021.

Parmi les accords commerciaux comportant un chapitre sur le genre, l'ALE modifié entre le Canada et Israël est le seul à préciser, en mars 2022, que toute question relevant du chapitre sur le genre peut être soumise au mécanisme de règlement des différends de l'accord si elle ne peut être réglée par voie de dialogue, de consultation ou de coopération (Monteiro, 2021). Cependant, la compétence de ce mécanisme est dénuée de caractère obligatoire en pratique car elle est subordonnée à l'accord des pays. Si les différends peuvent être tranchés par un organe spécial habilité à rendre une décision juridiquement contraignante sur le point de savoir si la mesure en cause est contraire aux dispositions du chapitre sur le commerce et le genre de l'accord, il y a peu de chances qu'un pays

dont une mesure est contestée accepte la compétence obligatoire d'un tel organe (Bahri, 2021b).

Enfin, au-delà de la présence de dispositions ou même de chapitres spéciaux sur le genre, les politiques commerciales ont aussi des conséquences pour le genre à travers des dispositions se voulant neutres du point de vue du genre, dans des domaines économiques où les femmes jouent un rôle actif, ou dans lesquels des obstacles culturels et juridiques ou des inefficacités réglementaires sont un problème pour les femmes davantage que les hommes. Les dispositions concernant les petites et moyennes entreprises, le secteur des textiles et des vêtements et les activités économiques informelles, ainsi que les dispositions relatives aux obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce dans des secteurs essentiels pour l'emploi des femmes, font partie des exemples à cet égard. En outre, au-delà des dispositions proprement dites, les politiques et les accords commerciaux peuvent favoriser la diffusion d'idées et de principes d'action novateurs qui influent sur la dimension de genre (Korinek et al., 2021). De plus, l'inclusivité peut apparaître sous d'autres formes, comme le fait de réaffirmer des engagements acceptés au titre d'autres instruments internationaux, la reconnaissance du droit de prendre des dispositions pour assurer un équilibre en ce qui concerne les soins aux enfants et les besoins liés à la maternité, etc., et l'inscription de formules relatives au genre dans le préambule ou l'énoncé des objectifs généraux de l'accord, ce qui peut éclairer l'interprétation de l'ensemble de l'accord.

3.3.1 INTÉGRATION DES QUESTIONS DE GENRE DANS D'AUTRES CHAPITRES QUE CEUX CONSACRÉS AU GENRE

Outre la possibilité de faire figurer expressément les questions de genre dans un chapitre spécifique, certains accords commerciaux mentionnent aussi les questions de genre dans les chapitres relatifs à d'autres questions pertinentes comme le travail. L'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC), version actualisée de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entrée en vigueur en 2020, en constitue un exemple. L'AEUMC ne comporte pas de chapitre sur le genre, mais sa formulation reconnaît l'importance de l'égalité des genres, notamment dans un chapitre sur les petites et moyennes entreprises, où les parties conviennent de collaborer à la promotion des petites entreprises détenues par des groupes sous-représentés, y compris les femmes. Mais le chapitre où les liens

entre le genre et le commerce reçoivent le traitement le plus systématique est le chapitre relatif au travail. Dans celui-ci, les trois Gouvernements expriment leur volonté de promouvoir les droits fondamentaux du travail, y compris l'élimination de la discrimination dans l'emploi et la promotion de l'égalité des femmes sur le lieu de travail. Le chapitre relatif au travail comporte aussi des objectifs progressifs comme la coopération visant à mettre fin à la discrimination dans l'emploi et les salaires, à promouvoir le principe de l'égalité de rémunération pour un travail égal, à tenir compte des questions de genre en rapport avec la sécurité et la santé au travail (y compris les questions de garde d'enfants et d'allaitement) et à prévenir la violence et le harcèlement fondés sur le genre sur le lieu de travail (USTR, 2020). Le chapitre relatif au travail de l'AEUMC est assujéti aux dispositions de l'accord relatives au règlement des différends. C'est donc à la partie présumée avoir enfreint l'accord qu'incombe la charge de la preuve. L'AEUMC établit une présomption réfragable de conséquences pour le commerce et l'investissement de toute violation présumée des engagements relatifs au travail, sauf preuve du contraire. Il instaure aussi une réserve d'ordre culturel visant à protéger l'accès aux marchés des femmes autochtones participant au commerce transfrontalier de services.

L'encadré 22 présente une comparaison entre les dispositions relatives au travail et les dispositions relatives au commerce et au genre. Les lecteurs intéressés se reporteront au document de l'OIT sur le sujet (ILO, 2022) pour un examen détaillé des dispositions relatives au travail figurant dans les accords commerciaux et des typologies existantes.

3.3.2 EFFICACITÉ DES DISPOSITIONS SUR LE GENRE FIGURANT DANS LES ACCORDS COMMERCIAUX

La présence accrue de dispositions de fond ou de chapitres spécifiques sur le genre dans les accords commerciaux est-elle efficace pour intégrer la dimension de genre dans ces accords ? La plupart de ces dispositions ou chapitres étant très récents, les éléments dont on dispose ne sont pas suffisants pour évaluer comment ils ont été appliqués en pratique et s'ils ont amélioré la situation des femmes. Des effets positifs peuvent cependant être relevés. Le fait d'inclure des dispositions sur le genre a sensiblement renforcé la place de l'égalité des genres dans le discours commercial. Il a favorisé une plus large participation de la société civile et du secteur privé à la formulation des

Encadré 22. Comparaison entre les dispositions relatives au commerce et au genre et les dispositions relatives au commerce et au travail

On trouve des dispositions relatives au travail dans des accords commerciaux depuis 1994, et de sorte que la sphère du commerce et du travail offre des points de comparaison valables quant à l'efficacité des dispositions relatives au genre. Une première similitude est que certains pays en développement hésitent à soulever des questions sociales (y compris les normes du travail ou les questions de genre) dans le cadre de pourparlers commerciaux, par crainte que les pays riches n'en prennent prétexte pour limiter leurs importations en provenance des pays en développement, en d'autres termes pour limiter la concurrence dans les domaines où les pays en développement disposent d'un avantage concurrentiel ou comparatif. Les partisans de l'inclusion des normes de travail et des autres normes sociales dans les accords commerciaux font valoir que l'on établirait ainsi des droits universels acceptés au niveau international qui seraient applicables à tous les travailleurs, quel que soit le pays, ce qui éviterait de tirer vers le bas l'harmonisation des normes du travail (Cagatay, 2001). D'autres soutiennent que ces normes sociales font l'objet d'une protection juridique internationale au moyen des conventions de l'Organisation internationale du Travail et d'instruments relatifs aux droits humains comme la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, et que leur respect devrait être assuré au moyen des mécanismes de suivi et d'application de ces instruments.

Si la crainte d'effets protectionnistes éventuels des normes du travail ont entièrement bloqué tout débat sur la question au sein de l'Organisation mondiale du commerce, les objections ont été moins vives en ce qui concerne les questions de genre, comme on l'a vu plus haut. En outre, les questions de travail et de genre sont désormais inscrites dans un certain nombre d'accords commerciaux régionaux et bilatéraux.

Une deuxième similitude est que, d'après certains travaux de recherche, la présence de dispositions relatives au travail dans les accords commerciaux a été un outil important pour sensibiliser aux droits des travailleurs, accroître la participation des acteurs concernés aux étapes de la négociation et de la mise en œuvre, et établir des institutions nationales pour assurer un suivi et une application plus efficaces des normes du travail. Ces dispositions relatives au travail ont aussi permis une amélioration des lois relatives aux droits des travailleurs. Cela a moins été le cas pour les dispositions relatives au genre jusqu'à présent, mais cela pourrait évoluer à mesure que davantage de dispositions de cette nature figureront dans les accords commerciaux.

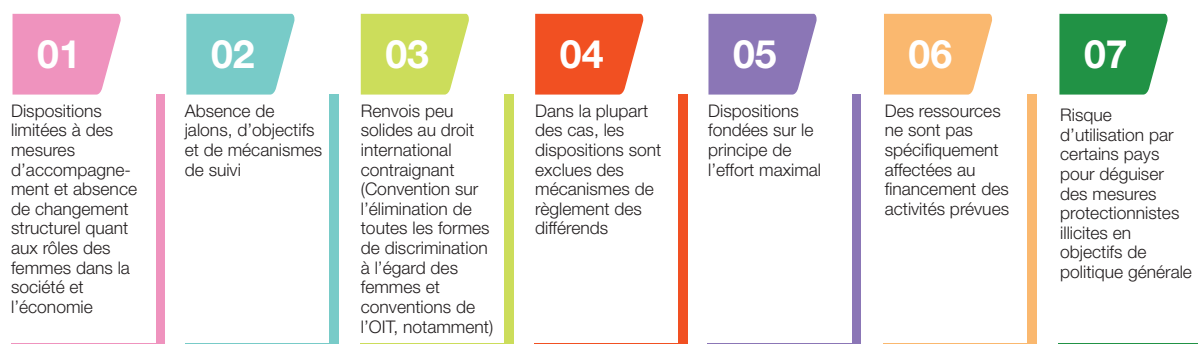
À d'autres égards, la pratique des normes du travail montre que la méthode présente des limites. L'une d'entre elles est que cette méthode de coopération accorde une importance telle aux réunions institutionnelles et aux procédures de suivi que la question de l'effectivité des progrès en ce qui concerne les droits des travailleurs et les normes du travail est reléguée au second plan. Une autre limite est que même lorsque les dispositions relatives au travail sont assujetties au mécanisme de règlement des différends de l'accord, le fait que telle ou telle violation d'une norme du travail soit liée au commerce peut être difficile à prouver.

Sources : ILO (2016b) ; Harrison et al. (2018).

politiques commerciales et au suivi des effets concrets des accords commerciaux. Et la prise en compte effective de la dimension de genre dans les accords commerciaux a renforcé la coopération d'autres ministères avec les responsables du commerce. À titre d'exemple, au Chili, le Ministère des affaires féminines et de l'équité entre les genres participe désormais aux négociations commerciales et, au Canada, la Direction des politiques et des négociations commerciales d'Affaires mondiales Canada a désigné un référent pour les questions de genre en 2018. Cependant, telles qu'elles ont été formulées jusqu'à présent, ces dispositions présentent aussi des lacunes. La figure 15 en donne un aperçu.

Pour surmonter les lacunes de l'approche actuelle et obtenir davantage d'effets positifs, une première étape consisterait à faire en sorte que les groupes de femmes et d'autres représentants de la société civile soient davantage associés à la négociation, à la conception et à la mise en œuvre des accords commerciaux. En outre, sensibiliser les responsables commerciaux aux répercussions du commerce sur le genre aiderait à passer d'une conception des politiques commerciales faisant abstraction de la dimension de genre à une prise de conscience de cette dimension puis à une intégration effective de celle-ci dans les politiques commerciales. Les évaluations *ex ante* de l'impact peuvent être utiles au stade de l'élaboration

Figure 15. Les lacunes des dispositions sur le genre dans les accords commerciaux



Source : Bahri (2021b).

Note : OIT – Organisation internationale du Travail.

des politiques, comme on l'a vu plus haut. Enfin, on renforcerait l'impact positif de l'inclusion des questions de genre dans les accords commerciaux en effectuant un suivi de la mise en œuvre des mesures et en veillant à ce que des ressources financières soient disponibles pour leur exécution. Certains analystes vont plus loin, et recommandent de faire figurer dans les accords des dispositions autorisant les parties à se réserver le droit d'invoquer des dérogations favorisant expressément les femmes, leur donnant par exemple, la possibilité d'appliquer des mesures spéciales temporaires en faveur des femmes, ce à quoi encourage la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (Dommen, 2021). Cependant, aucun pays n'en a exprimé l'intention jusqu'à présent. Outre ces lacunes, il importe également de surmonter la réticence des pays à accepter de tels engagements ou à intégrer la dimension de genre dans leurs accords ou leurs politiques en matière commerciale. Cette réticence tient à la crainte d'un impérialisme moral et de coûts de conformité élevés et à un manque de compréhension, de données et de connaissances spécialisées, entre autres (Bahri and Boklan, 2022).

Questions à étudier

- Analyser les avantages et les inconvénients de l'inclusion de dispositions sur le genre dans les accords commerciaux.
- Donner des exemples d'accords commerciaux où, selon vous, les questions de genre sont traitées efficacement.

3.4 LE COMMERCE ET LE GENRE À L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

La présente section traite des dispositions prises par les Membres de l'OMC pour intégrer la dimension de genre dans les politiques commerciales.

3.4.1 LA DÉCLARATION CONJOINTE DE L'OMC SUR LE COMMERCE ET L'AUTONOMISATION ÉCONOMIQUE DES FEMMES (2017)

S'il y a eu un effort résolu pour intégrer des dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux, il n'existe pas d'accord sur le commerce et le genre ni de mandat pour négocier cette question dans le cadre de l'OMC. Néanmoins, la Déclaration conjointe de l'OMC sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes a constitué un progrès majeur de la part des Membres de l'OMC. Adoptée en marge de la Conférence ministérielle de Buenos Aires (CM11) en décembre 2017, cette déclaration ne figure donc pas dans le texte final officiel de la Conférence. Elle a été approuvée par 127 Membres et Observateurs de l'OMC.

Les signataires de la déclaration sont convenus de collaborer pour faire en sorte que leurs politiques commerciales et leurs politiques de développement tiennent compte davantage de l'égalité des genres :

- i) en partageant leurs expériences respectives relatives aux politiques et aux programmes destinés à encourager la participation des femmes à l'économie ;

ii) en partageant les meilleures pratiques pour effectuer une analyse des politiques commerciales basée sur le genre et pour en suivre les effets ; iii) en partageant les méthodes et procédures pour la collecte de données ventilées par sexe, l'utilisation d'indicateurs et de méthodes de suivi et d'évaluation et l'analyse des statistiques relatives au commerce axées sur le genre ; iv) en travaillant ensemble à l'OMC pour supprimer les obstacles à l'autonomisation économique des femmes et pour accroître leur participation au commerce ; et v) en faisant en sorte que l'Aide pour le commerce contribue aux outils et au savoir-faire nécessaires pour analyser, concevoir et appliquer des politiques commerciales plus soucieuses de l'égalité des genres.

La Déclaration conjointe de Buenos Aires est le premier document en date de l'OMC qui soit entièrement consacré aux questions de genre, et a marqué une étape décisive dans l'inscription du commerce et du genre parmi les questions de commerce international. Elle est importante en ce sens qu'elle témoigne du fait que la communauté commerciale ne considère plus, comme elle l'a fait pendant longtemps, que le commerce soit « neutre du point de vue du genre », mais reconnaît désormais formellement que le commerce a un impact différencié sur les hommes et les femmes et sur les inégalités fondées sur le genre.

En pratique, la déclaration indique deux outils existants de l'OMC susceptibles d'être utilisés pour rendre le commerce plus inclusif du point de vue du genre (World Bank and WTO, 2020). D'une part, dans le cadre du mécanisme d'examen des politiques commerciales, les Membres de l'OMC procèdent à des évaluations périodiques des politiques commerciales de chaque membre. Un nombre croissant d'examen des politiques commerciales abordent les politiques, pratiques ou mesures commerciales destinées à promouvoir l'autonomisation économique des femmes. D'autre part, l'initiative d'Aide pour le commerce pourrait être utilisée afin de promouvoir la participation des femmes au commerce (encadré 23).

3.4.2 LE GROUPE DE TRAVAIL INFORMEL DE L'OMC

En septembre 2020, un groupe de Membres de l'OMC est convenu de créer un Groupe de travail informel sur le commerce et l'égalité des genres pour renforcer l'action menée pour accroître la participation

des femmes au commerce international. Le Groupe de travail a formulé une Déclaration ministérielle conjointe sur la promotion de l'égalité des genres et de l'autonomisation économique des femmes dans le cadre du commerce. Cette déclaration n'a pas été présentée à la douzième Conférence ministérielle de l'OMC, mais les trois coprésidents du Groupe de travail ont publié une déclaration soulignant que les politiques commerciales tenant compte des questions de genre peuvent contribuer à l'autonomisation économique des femmes, ce qui est fondamental pour promouvoir une paix et un développement durables³⁹.

3.5 AUTRES MODALITÉS D'INTÉGRATION DE LA DIMENSION DE GENRE DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE

Cette section présente certains des autres moyens possibles d'intégrer les questions de genre dans la politique commerciale.

3.5.1 PARTICIPATION DES FEMMES AUX ORGANES DE DÉCISION EN MATIÈRE DE POLITIQUE COMMERCIALE

Les ministères et les organismes publics chargés de promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes ne sont associés à la formulation et à l'application de la politique commerciale que dans un petit nombre de Membres de l'OMC (Der Boghossian, 2019b). Il importe non seulement d'accroître la participation de ces ministères et organismes aux processus de la politique commerciale, mais aussi de disposer d'une représentation équilibrée des genres parmi les négociateurs commerciaux et les fonctionnaires des ministères chargés du commerce. On aiderait ainsi à faire en sorte que les besoins des femmes et les préoccupations d'égalité des genres soient mieux pris en compte dans la politique commerciale.

Un autre moyen de renforcer la participation des femmes au processus de mise en œuvre de la politique commerciale est de veiller à une représentation équilibrée des genres parmi les agents des douanes. Proposer aux agents des douanes, qui sont le plus souvent des hommes, une formation visant à les sensibiliser aux questions de genre, contribuerait aussi à réduire les cas de harcèlement fondé sur

³⁹ <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN22/7.pdf&Open=True>.

Encadré 23. Dans quelle mesure la dimension de genre est-elle intégrée dans l'initiative d'Aide pour le commerce ?

L'initiative d'Aide pour le commerce est chargée expressément de mener des activités sur le genre, et ses donateurs et partenaires ont progressivement renforcé l'intégration de la dimension de genre dans leurs objectifs d'Aide pour le commerce depuis 2007. Selon l'exercice de suivi et d'évaluation de l'Aide pour le commerce mené par l'OCDE et l'OMC en 2019, 84 % des stratégies d'Aide pour le commerce des donateurs et 85 % des stratégies de développement nationales ou régionales des pays partenaires visent à promouvoir l'autonomisation économique des femmes. Les entrepreneuses (commerçantes et agricultrices, notamment) constituent le principal groupe cible de l'Aide pour le commerce en matière de genre. La proportion de l'Aide pour le commerce tenant compte des questions de genre est passée progressivement de 9 % en 2006-2007 à 24 % en 2016-2017 en moyenne.

La répartition de l'Aide pour le commerce réservée aux questions de genre entre les catégories de la politique commerciale, des infrastructures économiques et des capacités productives est restée stable au fil du temps. Les projets d'infrastructure économique (transports, énergie et communications, par exemple) représentent la part la plus élevée de l'Aide pour le commerce réservée aux questions de genre en raison du coût élevé du matériel, tandis que la part allouée aux politiques commerciales est faible du fait que la plupart des projets qui en relèvent sont des projets d'assistance technique moins onéreux. Les capacités productives concernent un grand nombre de secteurs économiques, parmi lesquels l'agriculture, la pêche, l'exploitation minière, l'industrie, le secteur financier et les entreprises. En 2016-2017, l'agriculture a représenté la plus grosse part de l'Aide pour le commerce réservée au genre, mais il serait nécessaire de développer celle-ci dans d'autres secteurs économiques.

Les Membres de l'OMC, lorsqu'ils élaborent leurs programmes d'Aide pour le commerce, fixent des objectifs à leurs stratégies de développement ou d'aide et définissent des domaines d'action prioritaires. Le genre fait partie intégrante des objectifs d'Aide pour le commerce des Membres mais ils n'en font pas une priorité à part entière. Les pays partenaires se fixent comme priorités la diversification des exportations, les infrastructures liées au commerce, la politique et la réglementation commerciales, la compétitivité, l'accès aux chaînes de valeur mondiales et la facilitation des échanges. Ce décalage entre objectifs et priorités explique peut-être la difficulté à évaluer les effets de l'Aide pour le commerce sur l'autonomisation économique des femmes. Il témoigne aussi de la difficulté à traduire des objectifs en programmes effectifs. Ainsi, les effets de la construction d'infrastructures liées au commerce sur l'autonomisation des femmes s'avèrent difficiles à évaluer. Ces tendances sont confirmées par les flux de l'Aide pour le commerce. Souvent, les interventions liées au genre de l'Aide pour le commerce sont soit des projets centrés sur le genre, soit des projets dont le genre est un domaine d'intervention. Pratiquement tous les flux vont à des projets dont le genre est un objectif parmi d'autres, tandis que peu de ressources sont consacrées à des projets centrés sur le genre, d'après les données pour la période 2006-2016.

Sources : Der Boghossian (2019a) ; OECD (2019b).

le genre survenant lors du passage des frontières. C'est ainsi que depuis 2013, l'Organisation mondiale des douanes a mis au point un outil d'évaluation organisationnelle en matière d'égalité des genres pour aider les administrations douanières à évaluer leurs politiques, leurs pratiques et leurs activités de façon à déterminer les solutions supplémentaires à apporter aux problèmes d'égalité des genres.

3.5.2 FACILITATION DES ÉCHANGES

La facilitation des échanges, dans l'acception courante du terme, consiste à améliorer la transparence et l'efficacité des procédures du commerce international pour réduire le temps nécessaire aux transactions commerciales internationales et leur coût financier. De fait, l'efficacité logistique peut être tout aussi importante que l'efficacité productive pour la

compétitivité d'une entreprise. *Stricto sensu*, la facilitation des échanges désigne la simplification des procédures commerciales, notamment des procédures de dédouanement. Plus largement, elle concerne la mise en place des infrastructures liées au commerce (dont les infrastructures de transport et de stockage), les services nécessaires du côté de l'offre pour améliorer les capacités productives (dont les services d'information sur les marchés ou les services de vulgarisation agricole), et les mesures d'aide à la réalisation de réformes de la politique commerciale. En 2013, les Membres de l'OMC ont adopté l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE), qui est entré en vigueur en 2017. Son objectif est de stimuler le commerce mondial en accélérant le mouvement, la mainlevée et le dédouanement des marchandises. L'accord prévoit des dispositions visant à simplifier, harmoniser et normaliser les procédures aux frontières,

parallèlement à des dispositions relatives à l'assistance technique et au renforcement des capacités dans ce domaine. En mars 2022, environ 94 % des Membres de l'OMC avaient ratifié l'AFE.

Si l'AFE ne mentionne pas les questions de genre, un nombre croissant d'initiatives de facilitation des échanges visent à promouvoir la participation des femmes au commerce international. Il est de plus en plus admis que les mesures de facilitation des échanges ne doivent pas s'intéresser seulement à la situation des grandes entreprises dont le commerce atteint un volume important, mais aussi chercher à réduire le coût du commerce transfrontalier des petites entreprises. Les travailleuses indépendantes et les entrepreneuses étant souvent propriétaires ou gérantes de MPME, et les MPME employant un nombre élevé de femmes, les initiatives de facilitation des échanges centrées sur les MPME peuvent être positives pour les femmes.

Un progrès important pour rendre le commerce plus avantageux pour les femmes consiste à appliquer l'AFE selon une perspective de genre. À cet égard, l'Alliance mondiale pour la facilitation des échanges, partenariat public-privé coopérant avec les pays pour appliquer l'AFE, a conçu un outil pour appliquer les mesures de facilitation des échanges en tenant compte de la dimension de genre. Cet outil propose des conseils sur les mesures précises qu'il est possible de mener pour promouvoir l'égalité des genres dans l'application de l'AFE.

Les comités nationaux de la facilitation des échanges, mécanismes consultatifs multipartites créés pour aider à promouvoir et exécuter les réformes de facilitation des échanges, devraient intégrer les questions de genre plus efficacement dans leurs programmes de travail. Selon une enquête réalisée en 2018 par la CNUCED (UNCTAD, 2018c)⁴⁰, seuls 36 % des membres des comités nationaux de la facilitation des échanges étaient des femmes, et 62 % étaient présidés ou coprésidés par un homme. Qui plus est, parmi les 39 pays interrogés, seul un pays a fait état d'une décision ou d'une mesure du comité national pour intégrer la dimension de genre dans la facilitation des échanges. La figure 16 présente une liste de recommandations pour la prise en compte de la dimension de genre dans la facilitation des échanges.

Figure 16. Rendre les initiatives de facilitation des échanges sensibles à la dimension de genre



Source : UNCTAD (2022d).

3.5.3 MARCHÉS PUBLICS

Il est important de mener des politiques nationales qui soutiennent le climat des affaires et les capacités économiques des entreprises afin de promouvoir l'autonomisation des femmes par le commerce. Ainsi, des programmes de marchés publics favorables aux MPME ou, plus directement, aux entreprises gérées ou détenues par des femmes, peuvent aider les femmes à accéder à de nouveaux débouchés commerciaux. Les entreprises gérées par des femmes rencontrent certains obstacles dans le cadre des appels d'offres publics, parmi lesquels des lois et des politiques nationales inadaptées, des appels d'offres qui ne tiennent pas compte de leurs spécificités, des prescriptions excessives, des pratiques inefficaces des pouvoirs publics, un manque d'informations et un manque de capacités (ITC, 2020b). On gardera à l'esprit qu'il n'existe pas de solution unique et que chaque pays doit concevoir une politique de marchés publics adaptée à son contexte national. Le tableau 5 présente une sélection d'exemples nationaux à cet égard.

⁴⁰ <https://unctad.org/topic/transport-and-trade-logistics/trade-facilitation/national-trade-facilitation-bodies/aggregated-data>.

Tableau 5. Les marchés publics au service de l'autonomisation économique des femmes : Sélection de cas

Pays	Exemple de politique
États-Unis	Quotas volontaires (23 % des marchés publics réservés aux petites et moyennes entreprises, 5 % aux entreprises détenues à majorité par des femmes)
Suisse	Préférence accordée aux entreprises qui respectent les politiques d'égalité de rémunération (S'applique uniquement aux entreprises de 50 salariés ou plus, certifiées au moyen d'un outil gratuit et après vérification du respect des critères)
Kenya	Quota pour les groupes défavorisés (30 % des marchés publics sont réservés aux femmes, aux jeunes et aux personnes handicapées)
République de Corée	Quota pour les entreprises gérées par des femmes, les petites et moyennes entreprises et les groupes défavorisés (5 % du montant total des achats de biens et de services sont réservés aux femmes)

Source : WTO (2018).

Pays en développement dont le système de marchés publics est l'un des plus transparents au monde, le Chili mérite une attention particulière. Ce pays a augmenté le nombre de femmes approvisionnant l'État de 200 000 en moins de deux ans par le recours à la formation, à la certification et à une structure de marché en ligne (encadré 24).

Les marchés publics sont exclus des accords commerciaux multilatéraux de l'OMC. Accord plurilatéral conclu dans le cadre de l'OMC, l'Accord sur les marchés publics (AMP) de 2012 prescrit toutefois des conditions de concurrence ouvertes, équitables et transparentes en matière de marchés publics⁴¹. Seuls 48 Membres de l'OMC y ont adhéré, et 35 Membres/Observateurs de l'OMC participent au Comité des marchés publics en qualité d'observateurs. Parmi ces Observateurs, 11 avaient engagé la procédure d'adhésion à l'Accord en août 2022. Il est admis qu'en réduisant les obstacles aux marchés publics, on favoriserait tout particulièrement les MPME, où

les femmes sont très présentes. S'il n'existe pas de chiffres mondiaux, on estime que la part des marchés publics des entreprises détenues par des femmes est comprise entre 2 et 5 % dans les pays parties à l'AMP et les États membres de l'Union européenne (WTO, 2018).

La plupart des pays ont adopté des systèmes de préférence en faveur des entreprises détenues par des femmes, auxquelles ils réservent un quota de 20 % environ en moyenne (l'accent étant mis dans certains cas sur les marchés publics locaux pour soutenir le développement rural). Certains Membres prévoient des dispositions spécifiques dans leur droit des marchés publics pour interdire la discrimination fondée sur le genre dans l'attribution des contrats, et d'autres accordent la priorité aux entreprises appliquant une politique d'égalité des genres ou des politiques d'égalité de rémunération (der Boghossian, 2019b).

Parallèlement, il est de plus en plus fréquent que des chapitres sur les marchés publics figurent dans les accords commerciaux. Cela peut exposer les petites productrices à des effets préjudiciables en limitant la latitude dont dispose l'État pour les favoriser par rapport aux producteurs étrangers dans les marchés publics. Les négociateurs commerciaux devraient donc veiller à ce que des exceptions figurent expressément dans les nouvelles règles sur les marchés publics pour autoriser les mesures en faveur des productrices (ECLAC, 2019).

3.5.4 AUTRES INITIATIVES À L'APPUI DES FEMMES DANS LE COMMERCE

Si son rôle est essentiel, la politique commerciale ne peut pas répondre à tous les problèmes d'inégalités fondées sur le genre qui déterminent le succès de la participation des femmes au commerce international. Elle doit être complétée par des politiques nationales ciblées pour remédier aux inégalités fondées sur le genre qui existent dans les trois domaines de la vie économique et sociale que sont les capacités, l'accès aux ressources et aux chances, et la sécurité.

Diverses initiatives ont été adoptées par les États, le secteur privé, la société civile et les organisations internationales pour soutenir la participation des femmes au commerce international. En dehors des politiques nationales, les États ont souvent recours à la

⁴¹ Plurilatéral signifie que tous les membres de l'OMC ne sont pas parties à l'accord.

**Encadré 24. Tenir compte de la dimension de genre dans les marchés publics :
Le cas de ChileCompra**

La loi de 2003 sur les marchés publics régit les marchés publics et les approvisionnements de l'État en biens et en services au Chili. Le règlement sur les marchés publics, qui détaille les procédures de passation de marchés publics, prévoyait la création de l'entité adjudicatrice ChileCompra, dont le portail Internet (www.chilecompras.cl) centralise les marchés publics, selon des procédures qui sont en grande partie numérisées. Elle dispose d'un marché électronique, Mercado Público (www.mercadopublico.cl/), où les microentreprises et les petites entreprises représentent 90 % des sociétés vendant des produits et des services. Ce marché en ligne aide à lutter contre la corruption et augmente l'efficacité par la concurrence et la transparence. Bien qu'il n'existe pas de quotas, les petites et moyennes entreprises remportent davantage de contrats grâce à ce système simplifié et du fait qu'elles sont plus compétitives que les grandes entreprises dans la plupart des cas.

Selon Comunidad Mujer, importante organisation non gouvernementale de défense de l'égalité pour les femmes, 26 % du total des opérations de passation de marchés intervenues au Chili entre 2007 et 2013 a concerné des entreprises détenues par des femmes. En 2015, ChileCompra a réalisé un plan d'action qui cible les obstacles liés au genre et aide les femmes à accéder aux mêmes possibilités de marché public que les hommes. La réglementation et les principes directeurs ont été modifiés pour tenir compte de la dimension de genre, et des critères d'évaluation fondés sur le genre ont été ajoutés. Ainsi, le Chili a modifié sa réglementation pour garantir l'attribution aux entreprises détenues par des femmes des marchés publics d'une valeur inférieure à 600 dollars des États-Unis. Des centres publics offrent un accès gratuit à Internet dans différents lieux. ChileCompra a réalisé des programmes de formation dans ses centres régionaux partout au Chili et dispose d'un programme sur l'amélioration des compétences de gestion comportant un chapitre sur l'égalité des genres. Le plan d'action a permis de faire passer à 36,5 % la part des femmes dans les programmes de marchés publics en 2016. Parmi ces femmes, 64 % sont le principal soutien de famille. L'efficacité accrue du système de marchés publics a été bénéfique à l'État qui a économisé plus de 6 353 milliards de dollars des États-Unis entre 2003 et 2018, alors que le programme n'a coûté que 168 milliards de dollars des États-Unis.

La principale difficulté lorsqu'il s'agit d'augmenter la part des femmes dans les marchés publics est de déterminer quelles entreprises sont véritablement gérées ou détenues par des femmes. À cet égard, la certification et l'identification peuvent constituer un obstacle du fait de leur coût, en particulier pour les petites entreprises, où la part des femmes est importante. ChileCompra facilite l'enregistrement en ligne des entreprises détenues par des femmes grâce à son programme de certification des fournisseurs dénommé Sello Mujer (« Sceau féminin »). Une entreprise est considérée comme détenue par des femmes si plus de la moitié de ses parts est détenue par des femmes, et si le représentant légal ou le chef de l'entreprise est une femme.

Malgré ces progrès remarquables, des obstacles subsistent. Les entrepreneuses indiquent que les procédures d'appel d'offres sont souvent trop complexes et techniques, et que les critères financiers d'admissibilité leur posent parfois des difficultés. Les critères d'évaluation seraient parfois trop stricts et privilégieraient à l'excès le moins-disant. Par ailleurs, les contrats seraient trop importants, et les paiements seraient souvent tardifs.

Sources : ITC (2020c) ; WTO (2018).

politique commerciale à titre unilatéral et bilatéral pour promouvoir l'autonomisation des femmes, notamment dans le cadre de programmes d'accès préférentiel (Système généralisé de préférences, initiative Tout sauf les armes, à titre d'exemple), en offrant des incitations aux producteurs qui appliquent des normes de genre, ou en accordant la priorité aux biens produits par ces producteurs.

Parallèlement aux initiatives publiques, le secteur privé, de son côté, adopte aussi des initiatives axées sur le genre, ou intègre la dimension de genre dans ses programmes de responsabilité sociale des entreprises.

Ces initiatives ciblent divers domaines, dont l'accès à la formation pour l'amélioration des compétences, l'éducation, la santé, l'aptitude à diriger, la gestion financière, la sensibilisation, les préférences dans les marchés publics et la violence fondée sur le genre. Le secteur privé collabore également avec la société civile et les organisations internationales, notamment dans le cadre d'initiatives comme les Principes d'autonomisation des femmes, initiative commune d'ONU-Femmes et du Pacte mondial, les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales et l'initiative « She Trades » du Centre du commerce international (World Bank and WTO, 2020).

Les organisations internationales sont aussi directement à l'origine de certaines initiatives. Le cours en ligne de la CNUCED sur le genre et le commerce, qui vise à former les décideurs et les autres parties prenantes à l'élaboration de politiques commerciales tenant compte des questions de genre, en constitue un exemple. Pour sa part, l'OMC propose un module de formation axé sur la prise en compte de la dimension de genre dans les politiques commerciales et les méthodes d'application des règles de l'OMC selon une perspective de genre. L'initiative eTrade for Women, dont la CNUCED est le chef de file et dont l'objet est de renforcer les capacités des entrepreneuses grâce aux TIC, en constitue un autre exemple. Dans le cadre de l'initiative d'Aide pour le commerce, l'initiative Empower Women, Power Trade a été adoptée en 2019 en tant qu'initiative au titre du Cadre intégré renforcé (CIR), partenariat multilatéral visant à aider les pays les moins avancés à tirer parti du commerce pour la croissance, le développement durable et la réduction de la pauvreté.

3.5.5 ÉTUDE DE CAS : LES STRATÉGIES NATIONALES DE MISE EN ŒUVRE AU TITRE DE LA ZLECA⁴²

L'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA), entré en vigueur le 30 mai 2019, est l'un des accords commerciaux régionaux dont le nombre de pays membres est le plus élevé. La Zone régit officiellement les échanges commerciaux en Afrique depuis le 1^{er} janvier 2021.

L'accord sur la ZLECA ne comporte pas de chapitre distinct sur le commerce et le genre, mais consacre bien le principe de l'égalité des genres. Son préambule souligne l'importance de l'égalité des genres pour le développement du commerce international et de la coopération économique. Son article 3 souligne que la promotion de l'égalité des genres fait partie des objectifs généraux de la ZLECA, et l'article 27 de son Protocole relatif au commerce des services prend acte de la nécessité d'améliorer les capacités à l'exportation des prestataires de services des secteurs formel et informel, une attention particulière étant accordée aux exploitants de MPME et aux femmes et aux jeunes prestataires de services.

L'accord sur la ZLECA est susceptible d'améliorer les débouchés économiques des femmes, mais le progrès

ne sera pas automatique. Au moment où les parties à la ZLECA passent à l'application concrète de l'accord, il est nécessaire de veiller à ce que les considérations d'égalité des genres soient effectivement appliquées. L'intégration des questions de genre est perçue comme une stratégie essentielle pour donner effet aux dispositions sur l'égalité des genres de l'accord de la ZLECA, et pour éclairer l'application d'autres dispositions selon une perspective de genre.

La méthode d'intégration des questions de genre a été conçue en fonction d'un certain nombre de composantes et d'éléments définis dans le cadre proposé pour la conception de stratégies nationales au titre de la ZLECA. Elle part du principe que pour tirer pleinement parti de flux commerciaux intra-africains accrus, des mesures de politique intérieure doivent être élaborées pour rectifier les inégalités fondées sur le genre (Zarrilli, 2017). La CEA estime que sans le complément de politiques nationales, par exemple, l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes risque d'être utilisé pour stimuler la compétitivité à l'exportation et maintenir les femmes dans des activités et des secteurs à faible productivité qui peuvent aussi être exposés à l'automatisation.

Le cadre de la ZLECA pour les stratégies nationales définit une proposition de cadre pour la conception de stratégies nationales pour la ZLECA à partir de composantes et d'éléments prédéfinis⁴³. Les principales composantes retenues dans cette approche tiennent compte des facteurs qui risquent d'entraver l'accès des femmes aux débouchés économiques dans les secteurs prioritaires, et analysent les différences entre les genres dans l'accès aux intrants productifs et au financement. L'intégration des questions de genre peut aussi être utilisée pour repérer les secteurs non traditionnels et les produits à fort potentiel d'exportation, ainsi que les chaînes de valeur régionales qui peuvent avoir des retombées socioéconomiques positives, notamment en créant des emplois décents pour les femmes. Ce processus aide à mettre au jour les débouchés dans les principales chaînes de valeur régionales, en particulier s'agissant de créer des emplois productifs et des emplois décents au lendemain de la COVID-19, et dans les secteurs de l'agriculture, de l'industrie manufacturière et des services, pour lesquels on s'attend à de nouveaux débouchés commerciaux à

⁴² La présente section s'inspire de Bayat (2021).

⁴³ Pour consulter le cadre complet sur l'élaboration des stratégies nationales de mise en œuvre de la ZLECA, voir UNECA (2019).

la faveur de la ZLECA. Une attention particulière est accordée à l'examen des risques potentiels liés à la ZLECA et aux problèmes qui touchent en particulier les femmes, qui souvent se heurtent plus que d'autres à des obstacles au commerce et aux inégalités qui persistent entre les genres dans les grands secteurs économiques et dans les différents rôles économiques. L'encadré 25 présente la stratégie nationale de mise en œuvre de la ZLECA adoptée par le Sénégal.

Pour permettre aux femmes de tirer parti des débouchés créés par la ZLECA grâce à une application des dispositions de l'accord sensible à la dimension du genre, il doit être remédié aux entraves procédurales et obstacles qui touchent en particulier les femmes, notamment dans les domaines de la facilitation des échanges, des obstacles techniques au commerce et des mesures sanitaires et phytosanitaires (Bayat, 2021). Parallèlement, pour améliorer la connaissance des décideurs et des autres parties prenantes quant aux méthodes possibles pour promouvoir des résultats conformes à l'égalité des genres dans le cadre de la ZLECA, le Centre africain de la CEA pour la politique

commerciale, en collaboration avec l'Institut pour le développement et la planification économiques, a proposé un cours en ligne sur l'intégration des questions de genre dans les stratégies nationales au titre de la ZLECA.

Questions à étudier

- Si votre pays a mis en place un comité national de la facilitation des échanges, ses travaux comportent-ils une composante de genre ? Quelles mesures recommanderiez-vous pour votre pays afin d'améliorer l'intégration des questions de genre dans la facilitation des échanges ?
- Les pays devraient s'efforcer davantage de garantir la représentation des femmes et des spécialistes des questions de genre au sein des délégations commerciales. En quoi, à votre avis, cela peut-il aider à progresser vers une plus grande égalité des genres dans le commerce ?

Encadré 25. Mesures prévues en faveur des femmes dans la stratégie nationale adoptée par le Sénégal pour la mise en œuvre de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine

L'élaboration de la stratégie nationale sénégalaise de mise en œuvre de l'Accord portant création de la zone de libre-échange continentale africaine (stratégie nationale pour la ZLECA) a fait intervenir près de 80 participants, dont les représentants de 10 ministères, 16 groupes du secteur privé et quatre organisations de la société civile. Deux groupes de travail thématiques regroupant l'ensemble des parties prenantes ont été créés sous l'égide des ministères sectoriels chargés du genre et de la jeunesse. Le plan d'action prioritaire de la stratégie nationale pour la ZLECA prévoit des activités ciblées visant à accroître la contribution des femmes et des jeunes au développement des capacités productives, et à créer de nouvelles possibilités d'accès aux marchés d'exportation pour les produits et les services. Certains projets visent à former les femmes et les jeunes aux compétences commerciales, à accroître la participation des femmes à la promotion du commerce, à soutenir la création de petites et moyennes industries de transformation, à promouvoir les services aux entreprises au niveau régional, et à promouvoir la diversification des marchés en diffusant des renseignements commerciaux sur les marchés d'exportation du Sénégal et en organisant des missions exploratoires sur les marchés visés.

Source : AfCFTA Secretariat and UNDP (2020).

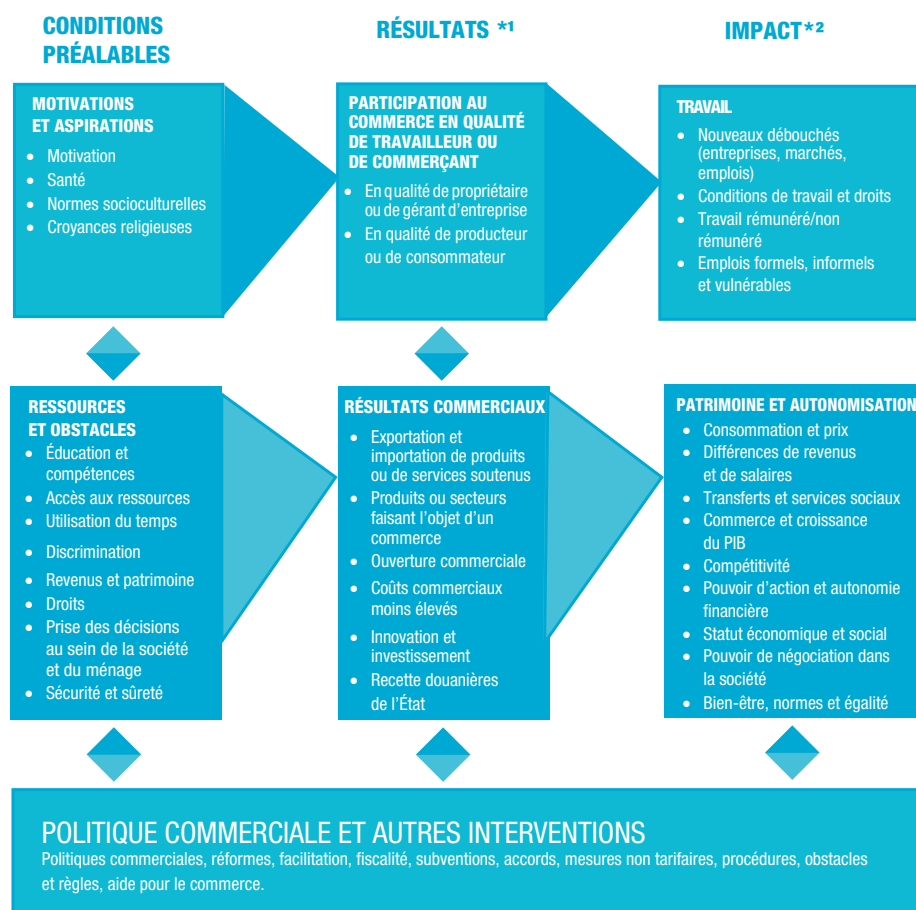
3.6 CONCLUSION: MODULE 3

Il est de plus en plus tenu compte des questions de genre dans l'élaboration des politiques commerciales. Le nombre d'accords commerciaux comportant des dispositions ou des chapitres relatifs à l'égalité des genres connaît une augmentation, et les pays et les régions sont plus nombreux à adopter des outils pour intégrer la dimension de genre dans le processus de leurs politiques commerciales. Le système commercial multilatéral évolue lui aussi vers une plus grande reconnaissance des questions de genre dans l'élaboration des politiques commerciales.

Un des problèmes de l'intégration des questions de genre dans le commerce est de veiller à ce que tous les acteurs susceptibles de jouer un rôle y participent et à ce que leurs initiatives soient cohérentes et coordonnées. Les objectifs relatifs à l'égalité des genres des accords commerciaux devraient être accompagnés de dispositions financières et de mécanismes de suivi pour en améliorer l'efficacité. Les évaluations de l'impact sur le genre et les programmes d'aide au développement doivent être mieux utilisés dans cette optique.

Annexe

Figure A.1. Cadre de mesure des liens entre le genre et le commerce



Source : UNCTAD (2018d, 2020c).

Notes : ¹ Résultats immédiats à court terme d'un changement. ² Effets à plus long terme des résultats sur les vies et les conditions de vie.

A.1 MESURE DES INÉGALITÉS FONDÉES SUR LE GENRE

La présente annexe donne une vue d'ensemble des principaux indicateurs des inégalités fondées sur le genre, en s'intéressant uniquement aux indicateurs individuels et non aux indicateurs globaux⁴⁴. La raison en est que les indices composites ne sont guère utiles pour un travail d'analyse visant à éclaircir les dimensions multiples des liens entre genre et commerce, ce qui est le but du présent manuel pédagogique.

A1.1 DISPONIBILITÉ ET QUALITÉ DES DONNÉES VENTILÉES PAR SEXE

Les interactions entre le commerce et le genre sont complexes et difficiles en soi à mesurer. Il est donc nécessaire, pour élaborer des statistiques sur le genre et le commerce, de discerner les dimensions à mesurer et de définir les notions associées. Le cadre conceptuel de la figure A.1 peut aider les responsables de l'élaboration des politiques commerciales et les statisticiens nationaux à analyser les données déjà

⁴⁴ On mentionnera parmi les indices globaux de l'égalité des genres l'indicateur sexospécifique du développement humain et l'indice de l'inégalité entre les sexes produits par le Programme des Nations Unies pour le développement pour les besoins de son Rapport mondial sur le développement humain depuis 1995 ; l'indice mondial des disparités entre hommes et femmes produit par le Forum économique mondial depuis 2006 ; et l'indice des institutions sociales et de l'égalité hommes-femmes calculé par l'Organisation de coopération et de développement économiques depuis 2009.

existantes pour mesurer le commerce et le genre. Le cadre répartit les problèmes interdépendants de la mesure de la dimension de genre dans le commerce selon quatre dimensions principales : conditions préalables, résultats, impacts et politique commerciale. La politique commerciale peut influencer les trois autres dimensions.

Les meilleures sources de *données ventilées par sexe* sont les enquêtes sur les ménages où elles sont recueillies dans divers buts. À titre d'exemple, les enquêtes auprès des ménages sur la population active sont centrées sur des statistiques relatives au marché du travail comme la situation sur le marché du travail et les caractéristiques du travail des personnes exerçant un emploi comme le secteur d'activité, la profession, le type de contrat, le caractère formel de l'emploi, l'adhésion à un syndicat, le salaire, le nombre d'heures travaillées, etc. Les enquêtes sur le budget des ménages s'intéressent aux habitudes de consommation des ménages. Les enquêtes sur le revenu et les conditions de vie recueillent des informations sur les sources de revenus des membres du ménage, l'utilisation qu'ils font des dépenses sociales et les éléments non monétaires de mesure du bien-être. Les enquêtes sur les ménages sont habituellement conçues et réalisées par les organismes de statistique nationaux, même si certaines enquêtes sont aussi parrainées par des organisations internationales (à titre d'exemple, l'étude sur la mesure des niveaux de vie et l'enquête sur les entreprises de la Banque mondiale). Outre les enquêtes sur les ménages (travail, budget, conditions de vie, etc.), les enquêtes et registres statistiques officiels suivants peuvent aussi apporter des données très utiles pour l'analyse des questions liées au commerce et au genre : registres statistiques des entreprises, statistiques sur la structure des entreprises, statistiques du commerce international des biens et des services, et données mixtes employeur-employé.

Si des progrès ont été faits au fil du temps, il existe un problème de disponibilité des données, plus marqué dans certains domaines que d'autres (et certaines régions en développement que d'autres). Le domaine des capacités comporte le plus grand nombre d'indicateurs comparables d'un pays à l'autre. Cependant, il existe très peu d'indicateurs fiables pour le domaine de la sécurité, et le manque de données est aussi fréquent dans le domaine de l'accès aux ressources et aux chances économiques. Les indicateurs utiles pour chacun de ces domaines sont présentés dans la sous-section suivante.

En outre, un problème fréquent rencontré dans les statistiques de nombreux pays à faible revenu, en particulier celles sur l'emploi, est qu'elles n'ont pas le niveau de détail sectoriel, en particulier dans l'agriculture et l'industrie manufacturière, qui est d'usage courant dans les classifications commerciales. La possibilité d'effectuer des évaluations complètes de l'impact de la libéralisation des échanges sur le genre, par exemple, se trouve ainsi compromise. L'irrégularité de ces enquêtes constitue une autre lacune. De plus, certains indicateurs des revenus et des modes de consommation des ménages sont recueillis au niveau des ménages, ce qui ne permet pas de les ventiler par sexe au niveau individuel. Ces données doivent être analysées sur la base du sexe du chef de ménage, de sorte qu'il est important de vérifier comment les ménages ayant à leur tête une femme sont définis au moment de comparer des séries de données. Enfin, pour obtenir une analyse complète des liens entre le genre et le commerce, il est nécessaire de relier entre elles des données recueillies dans des buts différents (sur le marché du travail, les conditions de vie, le commerce, etc.). Il est ainsi possible de fusionner des statistiques commerciales détaillées avec des données sur le marché du travail afin d'analyser, par exemple, les effets du commerce sur la situation du marché du travail à un niveau plus détaillé et d'obtenir ainsi une analyse robuste. La difficulté consiste à déterminer comment relier ces données entre les différents domaines. Les échantillons de ménages et d'entreprises reposent sur des populations diverses, et les statistiques sont recueillies à des fins spécialisées, pour les besoins d'unités statistiques différentes et à des fréquences différentes.

Mesures relatives et absolues des inégalités fondées sur le genre

Les inégalités fondées sur le genre peuvent être mesurées en termes relatifs et absolus.

En termes relatifs, il existe plusieurs façons d'évaluer les inégalités fondées sur le genre. Une méthode consiste à établir un rapport entre les réalisations des femmes et celles des hommes que l'on peut appeler indice de parité de genre. Cet indice se calcule comme suit :

$$GPI_i^t = \frac{F_i^t}{M_i^t}, \quad (A.1)$$

où F_i^t et M_i^t sont les valeurs féminines et masculines de l'indicateur i à l'instant t , respectivement. Par exemple, pour la scolarisation, l'IPG est calculé en divisant le taux de scolarisation des filles par celui des garçons pour

un niveau d'instruction donné. Un IPG de 1 indique la parité entre les sexes. Un IPG plus proche de 0 dénote un désavantage plus important pour les filles.

Une deuxième méthode consiste à calculer l'écart relatif comme étant la différence entre les valeurs masculines et féminines divisée par la valeur masculine pour un indicateur donné, ce que l'on obtient, en pourcentage, par la formule suivante⁴⁵ :

$$\text{Écart relatif}_i^t = M \frac{F_i^t - M_i^t}{M_i^t} * 100, \quad (\text{A.2})$$

où M_i^t et F_i^t sont définis comme ci-dessus. L'écart relatif peut aussi être mesuré en termes de salaires, auquel cas il est généralement appelé « écart de rémunération entre les femmes et les hommes ».

En termes absolus, les inégalités fondées sur le genre peuvent être calculées comme la différence absolue entre les valeurs masculines et féminines pour un indicateur donné.

L'IPG est l'un des indicateurs utilisés le plus souvent pour mesurer les inégalités fondées sur le genre, mais présente certains inconvénients. Dans certains cas, un coefficient de 1 (parité de genre complète) peut induire en erreur, comme dans le cas de la mortalité infantile⁴⁶. En général, lorsqu'un coefficient change, cela n'indique pas le sens de l'évolution de ses composantes individuelles et il est donc difficile de réaliser une évaluation précise. À titre d'exemple, une augmentation du rapport entre la rémunération

moyenne des femmes et celle des hommes ne découle pas nécessairement d'une augmentation de la rémunération des femmes, mais peut plutôt, par exemple, résulter d'une baisse de la rémunération des hommes, celle des femmes restant inchangée, ou d'une baisse de la rémunération des femmes et des hommes tout à la fois, celle des hommes diminuant plus rapidement. Sans autre indication, il n'est pas possible au chercheur de déterminer si une amélioration du coefficient traduit une hausse de la rémunération des femmes (ce qui est souhaitable) ou une baisse de celle des hommes (ce qui n'est pas souhaitable). Une analyse des tendances des indicateurs sous-jacents est donc nécessaire pour interpréter correctement le coefficient.

À la différence des mesures relatives, les mesures absolues utilisent un seuil fixe pour mesurer les résultats. Par exemple, la mortalité maternelle est mesurée par rapport au critère du succès maximum, c'est-à-dire le pays ayant la plus faible mortalité.

A1.2 INDICATEURS VENTILÉS PAR GENRE POUR L'EMPLOI, LE REVENU ET LE PATRIMOINE

Le tableau A.1 présente les principaux indicateurs de l'égalité des genres dans le domaine de l'accès aux ressources et aux chances économiques, en précisant leurs avantages et leurs inconvénients⁴⁷.

⁴⁵ En réorganisant les termes, il est aussi possible de calculer l'écart relatif comme $1 - \text{IPG}$. En conséquence, plus l'écart relatif est proche de 0, plus la parité de genre est importante.

⁴⁶ Un coefficient de 1 pour les taux de mortalité infantile constituerait un exemple de préjugé de genre favorisant les garçons au lieu de l'égalité dans la survie, puisqu'il est bien connu que les filles bénéficient d'un avantage biologique de survie par rapport aux garçons au cours de la petite enfance.

⁴⁷ Le tableau énumère les indicateurs économiques qu'il serait possible de calculer au moyen de données d'enquête.

Tableau A.1. Résumé des indicateurs de genre pour l'emploi, le revenu et le patrimoine

Indicateur	Catégorie	Description	Avantages	Inconvénients
Taux d'activité	Emploi rémunéré	$LFPR_i^t = \frac{EMP_i^t + U_i^t}{POP_i^t} * 100$ EMP_i^t = nombre de salariés du genre i à l'instant t U_i^t = nombre de chômeurs à la recherche d'un emploi du genre i à l'instant t POP_i^t = population en âge de travailler du sexe i à l'instant t	- Indicateur le plus largement utilisé des inégalités fondées sur le genre sur le marché du travail - Disponibilité des données	- Absence d'indications sur la qualité du travail offert aux salariés - Peut sous-estimer le nombre de travailleurs qui exercent leur activité à domicile et ne déclarent donc pas ce travail comme un emploi
Taux d'emploi femmes/hommes	Emploi rémunéré	$EmpRatio^t = \frac{FEMP^t}{MEMP^t} * 100$ $FEMP^t$ = nombre de femmes salariées à l'instant t $MEMP^t$ = nombre d'hommes salariés à l'instant t	- Indicateur le plus largement utilisé des inégalités fondées sur le genre dans l'emploi - Disponibilité des données	- Absence d'indications sur la qualité du travail offert aux salariés - Peut sous-estimer le nombre de travailleurs qui exercent leur activité à domicile et ne déclarent donc pas ce travail comme un emploi
Composition sectorielle de l'emploi	Emploi rémunéré	$EmpShare_i^t = \frac{EMP_i^t}{TOTEMP_i^t} * 100$ EMP_i^t = nombre de salariés dans le secteur i à l'instant t $TOTEMP_i^t$ = nombre total de salariés à l'instant t i : agriculture, industrie, services Calculé à part pour les hommes et les femmes	- Indique la répartition des salariés hommes et femmes entre les différents secteurs économiques - Disponibilité des données	- La répartition par grands secteurs peut masquer les différences entre les sous-secteurs de chaque grand secteur - Lorsque les données sont disponibles, des classifications sectorielles plus détaillées pourraient être utilisées
Composition de l'emploi d'après la situation relative à l'emploi	Emploi rémunéré	$EmpShare_i^t = \frac{EMP_i^t}{TOTEMP_i^t} * 100$ EMP_i^t = nombre de salariés dans la situation relative à l'emploi i à l'instant t $TOTEMP_i^t$ = nombre total de salariés à l'instant t i : salariés, employeurs, travailleurs pour compte propre, travailleuses Calculé à part pour les hommes et les femmes	- Indique la répartition des salariés hommes et femmes entre les catégories de situation relative à l'emploi - Indicateur donnant une mesure générale de la qualité de l'emploi - Disponibilité des données	La répartition par grandes catégories d'activité peut masquer les différences entre les compétences demandées et la rémunération au sein de chaque catégorie

Indicateur	Catégorie	Description	Avantages	Inconvénients
Part des femmes dans l'emploi non agricole rémunéré (FPNAE)	Emploi rémunéré	$FPNAE^t = \frac{FNAE^t}{NAEMP^t} * 100$ $FNAE^t$ = nombre de femmes exerçant un emploi non agricole rémunéré à l'instant t $NAEMP^t$ = nombre total de personnes exerçant un emploi non agricole rémunéré à l'instant t	Mesure les progrès dans l'objectif de développement durable n° 5	- Ne tient pas compte de la qualité du travail - Dans les pays en développement, le travail non agricole rémunéré ne représente qu'une faible partie de l'emploi
Part de l'emploi informel (IE)	Emploi rémunéré	$IE_i^t = \frac{INFEMP_i^t}{TOTEMP_i^t}$ $INFEMP_i^t$ = somme du nombre de salariés non protégés par la législation nationale du travail, d'entrepreneurs travaillant dans des unités de production informelles et des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale pour le genre i à l'instant t $TOTEMP_i^t$ = nombre total de salariés pour le genre i à l'instant t	Indicateur donnant une mesure générale de la qualité de l'emploi et de la protection des emplois	- La disponibilité des données peut constituer un problème - La définition de l'emploi informel peut différer d'une enquête à l'autre, ce qui rend la comparaison difficile
Taux de chômage (UR)	Emploi rémunéré	$UR_i^t = \frac{U_i^t}{EMP_i^t + U_i^t}$ U_i^t et EMP_i^t comme ci-dessus	- Indicateur important du chômage, en particulier dans les pays développés - Disponibilité des données	Dans les pays en développement, le chômage visible peut être faible, mais il est souvent masqué par le sous-emploi et l'effet de découragement des travailleurs
Part des emplois vulnérables (VEMP)	Emploi rémunéré	$VEMP_i^t = \frac{CFW_i^t + OEW_i^t}{TOTEMP_i^t} * 100$ CFW^t = nombre total de travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale à l'instant t OEW^t = nombre total de travailleurs pour compte propre à l'instant t $TOTEMP_i^t$ = nombre total de salariés à l'instant t Calculé à part pour les hommes et les femmes	Donne une estimation générale de la qualité du travail	- L'indicateur faisant intervenir des catégories générales de situation relative à l'emploi, il peut ne pas révéler le degré exact d'égalité dans l'emploi - L'emploi salarié peut aussi comporter des formes de travail précaires et peut donc ne pas constituer un bon indicateur de la qualité de l'emploi

Indicateur	Catégorie	Description	Avantages	Inconvénients
Part du travail domestique (<i>DWR</i>)	Travail non rémunéré	$DWR^t = \frac{DF^t}{DM^t}$ DF^t = nombre moyen hebdomadaire d'heures consacrées par les femmes au travail domestique et de soins à l'instant t DM^t = nombre moyen hebdomadaire d'heures consacrées par les hommes au travail domestique et de soins à l'instant t	Rend compte de la part du travail domestique assumée par les femmes	- Pour nombre de pays, on ne dispose pas d'enquêtes sur l'utilisation du temps - Lorsque de telles enquêtes sont disponibles, il arrive souvent qu'elles ne soient pas fréquentes
Indice de dissimilarité (<i>DI</i>) ou indice de ségrégation de Duncan	Ségrégation professionnelle	$ID = \frac{1}{2} \sum \left \frac{M_i}{M} - \frac{F_i}{F} \right $ M_i = nombre d'hommes exerçant la profession i F_i = nombre de femmes exerçant la profession i M = nombre d'hommes salariés F = nombre de femmes salariées	Mesure le pourcentage de femmes (ou d'hommes) salarié(e)s qui devraient changer de profession pour une intégration parfaite des genres dans la population active	- La disponibilité des données peut constituer un problème pour les catégories professionnelles détaillées - Il ne s'agit pas d'une mesure parfaite de la discrimination fondée sur le genre par profession
Écart des rémunération entre les femmes et les hommes (<i>GWG</i>)	Revenus	$GWG = \frac{w_m^t - w_f^t}{w_m^t} * 100$ w_m^t = salaire masculin (horaire) à l'instant t w_f^t = salaire féminin (horaire) à l'instant t	Rend compte de l'ampleur des inégalités salariales	- La disponibilité des données peut constituer un problème - Centré sur l'emploi salarié
Incidence des propriétaires de terres agricoles (<i>LO</i>), ventilée par sexe ¹	Accès aux ressources	Part des femmes (des hommes) propriétaires de terres agricoles (à titre individuel et/ou collectif) dans la population adulte totale féminine (masculine)	Mesure fondamentale des inégalités fondées sur le genre dans l'agriculture	- Disponibilité des données - La propriété légale peut ne pas garantir un droit de regard total sur ces ressources dans les sociétés traditionnelles - Les régimes fonciers et leur conception doivent être évalués pour mieux comprendre les inégalités fondées sur le genre dans l'utilisation des terres agricoles

Indicateur	Catégorie	Description	Avantages	Inconvénients
Détention d'un compte auprès d'une institution financière	Accès aux ressources	Part des femmes (des hommes) détenant un compte auprès d'une institution financière dans la population adulte totale féminine (masculine)	• Mesure fondamentale de l'accès au financement • Disponibilité des données	• Le fait de détenir un compte n'est pas nécessairement lié à des activités économiques productives

Source : secrétariat de la CNUCED.

¹ La base de données de la FAO sur le genre et le droit à la terre propose une compilation de divers indicateurs ventilés par sexe sur la propriété foncière et la détention de terres dans les différents pays.

A.2 MESURE DE L'OUVERTURE COMMERCIALE, DES POLITIQUES COMMERCIALES ET DE LA STRUCTURE DES ÉCHANGES

Le tableau A.2 donne une vue d'ensemble de diverses mesures commerciales.

Tableau A.2. Mesures commerciales

Ouverture commerciale en pratique	
Mesure	Définition
Volume des exportations et/ou des importations	Volume (en quantité ou en valeur) des exportations et/ou des importations à un moment déterminé, généralement à l'échelle d'une année
Commerce total	Somme des exportations et des importations à un moment déterminé
Part du commerce	Rapport entre les exportations (et les importations) et le PIB du pays dans la devise nationale : $\text{Commerce} = \frac{\text{Exportations} + \text{Importations}}{\text{PIB}}$
Part ajustée du commerce	Rapport entre les exportations et les importations et le PIB du pays en parité de pouvoir d'achat. Cette mesure est utile pour corriger les données des différences de prix des produits marchands et non marchands entre les pays selon le stade de développement
Taux de croissance de chaque mesure commerciale	Variation d'une période à l'autre (généralement à l'échelle d'une année) de l'indicateur correspondant
Ouverture des politiques	
Mesure	Définition
Moyenne des droits (simple ou pondérée par les échanges)	La moyenne simple des droits de douane est calculée en additionnant tous les droits de douane et en divisant le total par le nombre de catégories de produits importés. La moyenne simple tend à surestimer la protection ; la moyenne pondérée – calculée en pondérant chaque droit de douane par la valeur des importations dans la catégorie correspondante – est donc utilisée pour surmonter ce problème. Cela peut conduire cependant au problème inverse, c'est-à-dire à sous-estimer la protection, dès lors que, par exemple, les droits de douane prohibitifs seraient sous-représentés.
Taux de protection effectif	Le taux de protection effectif permet d'estimer comment la structure tarifaire d'un pays protège la valeur ajoutée des secteurs aux différentes étapes de la production. On part ici du principe que la protection effective d'un produit est égale à la somme de la protection dont bénéficie chacune de ses parties.
Portée des restrictions quantitatives ou d'autres mesures non tarifaires	Le pourcentage des produits visés par des restrictions quantitatives (contingents) ou d'autres obstacles non tarifaires, dont les subventions à l'exportation ou les incitations à l'importation.
Structure des échanges	
Mesure	Définition
Composition des exportations (importations) de marchandises par groupes de produits	Part en pourcentage de chaque groupe de produits exportés (importés) dans les exportations (importations) totales de marchandises d'un pays Les groupes de produits peuvent être définis d'après l'intensité de compétences ou de technologie. Lall (2000) propose une telle classification.
Composition des exportations (importations) de services par catégorie de services	Part en pourcentage de chaque catégorie de services d'exportation (d'importation) dans les exportations (importations) totales de services d'un pays
Mesure générale de la concentration des exportations (importations)	Nombre de produits exportés (ou importés) au niveau de la classification à trois chiffres du produit/secteur

Indice de concentration des exportations (importations)	Cet indice mesure, pour chaque pays, le degré de concentration des biens exportés (il ne s'étend pas aux services). Une valeur de l'indice de concentration des exportations ou des importations plus proche de 1 indique que les exportations ou les importations du pays sont fortement concentrées dans quelques produits ; une valeur plus proche de 0 indique que les exportations ou les importations sont réparties de façon plus homogène parmi une série de produits.
Indice de concentration des exportations (importations)	L'indice de diversification est calculé en mesurant l'écart absolu de la structure des exportations (importations) du pays par rapport à la structure mondiale. Une valeur proche de 1 indique un écart plus divergent par rapport à la structure mondiale.

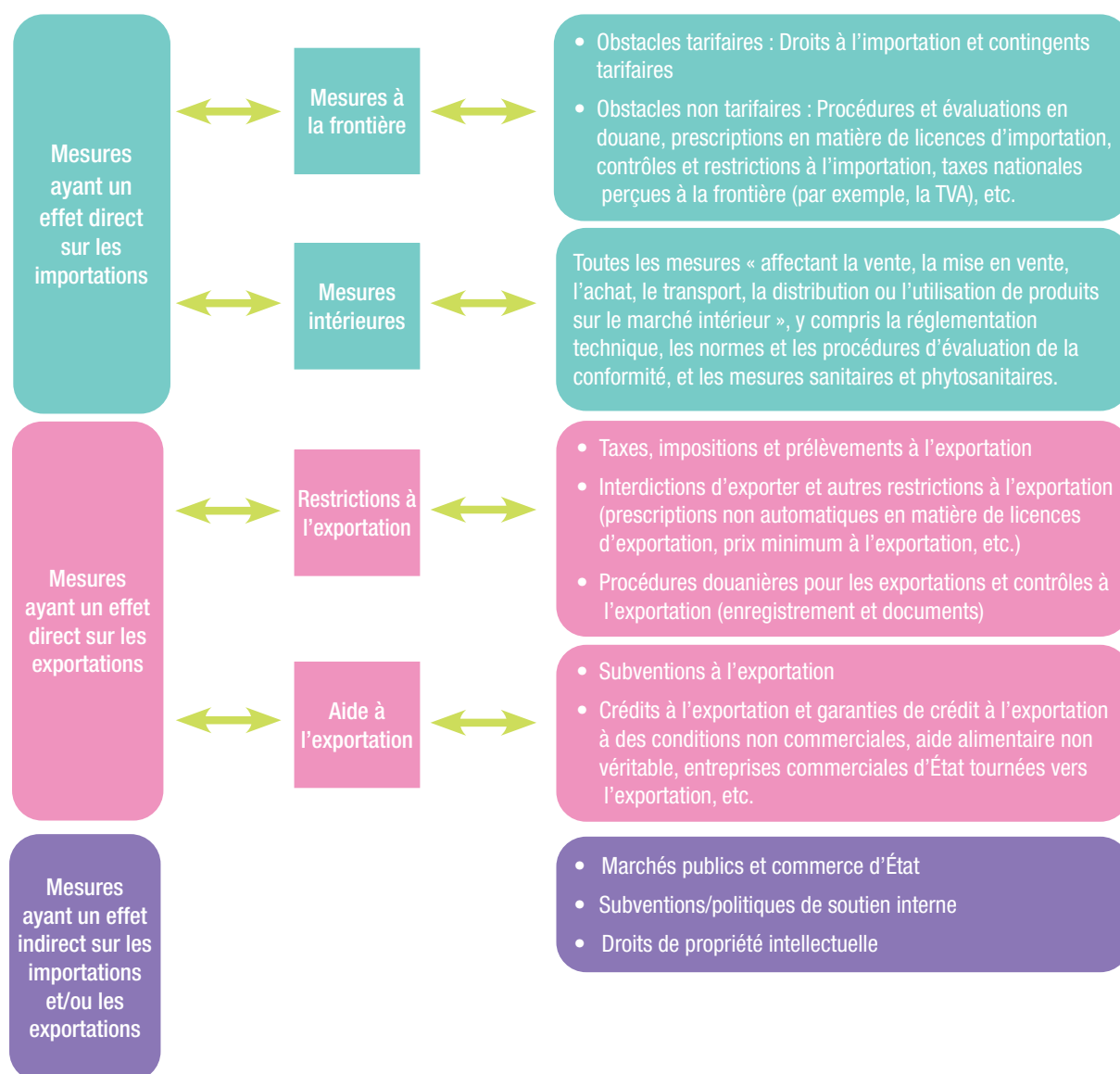
Source : D'après les définitions d'Edwards (1993) et de McCulloch et al. (2001) et le travail de compilation du secrétariat de la CNUCED.

La figure A.2 présente les mesures de politique commerciale relatives aux importations et aux exportations. Le premier type de mesures est lié au degré d'ouverture commerciale du pays à l'importation, autrement dit au degré d'accès qu'il accorde à son marché. Le deuxième type de mesures détermine la compétitivité du pays à l'exportation (les subventions à l'exportation, à titre d'exemple), entre autres aspects, mais peut aussi servir des objectifs de politique intérieure, dont la sécurité alimentaire (restrictions à l'exportation sur les produits de base consommés dans le pays, à titre d'exemple)

Dans une optique de politique commerciale, il importe aussi de faire la distinction entre les mesures à la frontière et les mesures intérieures (celle-ci étant d'ailleurs assez difficile à établir, certaines mesures

intérieures étant souvent appliquées à la frontière), et entre les droits de douane et les mesures non tarifaires. La figure prend aussi en considération un grand nombre de politiques commerciales et d'instruments de la politique commerciale qui ont une incidence sur la production et le commerce intérieurs (de la subvention publique au commerce d'État), même s'ils n'ont pas expressément pour objet la régulation des flux commerciaux. La politique commerciale s'étend à tous ces aspects, qui sont étroitement imbriqués en pratique. Il importe aussi de souligner que l'expression « politique commerciale » est neutre du point de vue de l'orientation de la politique : elle désigne aussi bien des mesures de libéralisation des échanges (visant à supprimer ou à atténuer les obstacles tarifaires et non tarifaires au libre échange de biens et de services) que des mesures protectionnistes.

Figure A.2. Mesures de politique commerciale



Source : secrétariat de la CNUCED.

GLOSSAIRE

A

Accès au marché : Conditions posées à l'entrée des produits sur les marchés nationaux ou régionaux. Du point de vue d'un exportateur, ces conditions couvrent à la fois des mesures tarifaires et non tarifaires (par exemple, les quotas, les subventions, les réglementations techniques, etc.). La facilité d'accès au marché dépend : i) des avantages ou désavantages dont peuvent se prévaloir les exportateurs par rapport aux producteurs nationaux ; et ii) des avantages ou désavantages relatifs dont bénéficient les exportateurs par rapport à d'autres concurrents extérieurs.

Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) : Accord sectoriel de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur le commerce des textiles et des vêtements, entré en vigueur le 1er janvier 1995. Son principal objectif était de permettre l'élimination progressive des restrictions à l'importation de textiles et de vêtements – fixées par l'Arrangement multifibres – sur une période de transition de dix ans, de façon à intégrer le secteur des textiles et des vêtements dans les règles et les disciplines de l'OMC à l'échéance de 2004.

Activités non marchandes : Production de biens et de services que les membres du ménage produisent pour leur propre consommation (par exemple, agriculture de subsistance) ou activités reproductives telles que le travail domestique non rémunéré (travaux ménagers) et le travail de prise en charge (soins aux enfants et prise en charge des adultes âgés, malades et valides). Voir aussi « Activités reproductives ».

Activités productives : Activités produisant des biens et des services destinés à être échangés sur le marché et créant de ce fait des revenus.

Activités reproductives : Activités consacrées à la reproduction biologique de l'être humain et de sa force de travail. La sphère reproductive correspond au milieu domestique et renvoie aux activités de soins non rémunérées et aux tâches ménagères, dont la procréation et l'éducation des enfants, la préparation des repas, l'entretien de la maison, la collecte de l'eau et du combustible, entre autres. Elle est également appelée « reproduction sociale », impliquant qu'elle constitue le fondement de la sphère productive dans l'économie. La plupart de ces tâches sont accomplies

par les femmes et ne sont pas rémunérées. Elles ne sont pas comptabilisées dans les comptes nationaux car l'économie standard considère qu'elles ne relèvent pas du domaine des marchés, une approche critiquée par les économistes féministes.

Agriculture sous contrat : Production agricole réalisée conformément à un accord entre un acheteur et des exploitants agricoles qui fixe les conditions de la production et de la mise sur le marché du produit agricole concerné. En règle générale, l'agriculteur s'engage à livrer des quantités convenues d'un produit agricole déterminé, qui doit répondre aux normes de qualité de l'acheteur et être livré au moment déterminé par ce dernier. De son côté, l'acheteur s'engage à acheter le produit et, dans certains cas, à soutenir la production en fournissant des intrants agricoles, en préparant le terrain à exploiter ou en donnant des conseils techniques, par exemple.

Arrangement multifibres (AMF) : Accord commercial international adopté en 1974 qui réglementait le commerce des textiles et des vêtements au moyen de contingents négociés à titre bilatéral entre pays développés et pays en développement. Dès lors, des restrictions quantitatives sélectives étaient appliquées lorsque des hausses soudaines des importations de certains produits causaient, ou menaçaient de causer, un dommage grave à l'industrie du pays importateur. Le 1er janvier 1995, l'AMF a été remplacé par l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements. Voir également « Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) ».

Autonomisation des femmes : Processus permettant aux femmes de participer pleinement à la vie économique, sociale et politique, et leur assurant un sentiment d'estime de soi, la possibilité d'exercer leur droit de faire des choix indépendants, d'accéder aux chances et aux ressources, de contrôler leur propre vie tant au sein qu'à l'extérieur de la sphère domestique, et d'influer sur l'orientation des changements sociaux tant au niveau national qu'international. Voir également « Autonomisation économique des femmes ».

Autonomisation économique des femmes : Capacité des femmes de jouir pleinement et sur un pied d'égalité de leurs droits économiques. Renvoie aussi bien à la capacité de réussir et de progresser sur le plan économique et au pouvoir de prendre des décisions économiques et de les concrétiser. Elle

couvre un large éventail de domaines, notamment l'accès à l'emploi et à de bonnes conditions de travail, l'égalité de rémunération à travail égal, l'accès à la formation, à l'information et à la technologie, l'accès aux marchés et le contrôle des ressources économiques, ainsi que la capacité d'influer sur les décisions économiques, y compris sur la formulation des politiques financières, monétaires, commerciales et autres politiques économiques. Voir également « Autonomisation des femmes ».

C

Capacité productive : Ensemble des ressources productives, capacités entrepreneuriales et liens de production qui déterminent la capacité d'un pays à produire des biens ou des services et à créer de l'emploi. La capacité productive conditionne également le type et la quantité de biens et de services qu'un pays est en mesure d'exporter. La capacité productive est influencée par le commerce, notamment au travers des économies d'échelle, de l'utilisation plus efficace des ressources et de l'acquisition de technologies.

Chaîne de valeur mondiale (CVM) : Ensemble des diverses activités, faisant intervenir deux ou plusieurs pays, nécessaires pour amener un produit ou un service du stade de la conception au stade de la production et de la livraison au consommateur final, jusqu'à son élimination finale après utilisation.

Culture de rente : Culture agricole destinée à la vente et non à la consommation personnelle de l'agriculteur.

Commerce transfrontalier : Achat et vente de biens et de services, et activités connexes, entre particuliers ou entreprises de pays voisins. Voir aussi « Commerce transfrontalier informel ».

Commerce transfrontalier informel : Commerce de biens et de services produits légalement qui échappent au cadre réglementaire gouvernemental, évitant ainsi certaines taxes et réglementations. Voir aussi « Commerce transfrontalier ».

Compétitivité à l'exportation : Mesure des avantages dont un pays dispose ou des désavantages qu'il connaît pour vendre ses produits sur les marchés internationaux. On la mesure selon les coûts unitaires (de main-d'œuvre) inférieurs des exportations du pays par rapport aux coûts unitaires (de main-d'œuvre) de ses concurrents internationaux. Une meilleure compétitivité à l'exportation peut se traduire par

de meilleurs résultats commerciaux, et créer des retombées positives pour l'ensemble de l'économie du pays.

Concurrence imparfaite : Type de structure de marché reprenant certaines caractéristiques des marchés parfaitement concurrentiels, mais pas toutes. La concurrence imparfaite se caractérise par le comportement en matière de fixation des prix des entreprises (en l'occurrence, celles qui détiennent un pouvoir de marché leur permettant d'influer sur le prix du produit qu'elles vendent) qui commercialisent essentiellement des produits hétérogènes dans un contexte de marché comportant des barrières à l'entrée et à la sortie. Les monopoles et oligopoles sont les principaux exemples de marchés en concurrence imparfaite. Voir également « Concurrence parfaite ».

D

Défématisation du travail : Baisse de la part de l'emploi féminin dans un secteur ou une industrie donnée.

Délocalisation des systèmes de gestion/ Externalisation des processus opérationnels :

Expressions utilisées indifféremment pour désigner la sous-traitance de diverses opérations à une partie extérieure à l'entreprise. Il peut s'agir de l'externalisation de processus opérationnels de back office (par exemple, la comptabilité, le traitement des paiements, les ressources humaines) ou de front office (par exemple, les services clients, les ventes, le marketing, etc.). Les entreprises délocalisent parfois leurs activités dans des pays où la fiscalité est plus faible ou la main-d'œuvre moins chère, afin de réduire les coûts.

Discrimination à l'égard des femmes : Selon l'article premier de la Convention des Nations Unies sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDAW), cette discrimination « vise toute distinction, exclusion ou restriction fondée sur le sexe qui a pour effet ou pour but de compromettre ou de détruire la reconnaissance, la jouissance ou l'exercice par les femmes, quel que soit leur état matrimonial, sur la base de l'égalité de l'homme et de la femme, des droits de l'homme et des libertés fondamentales dans les domaines politique, économique, social, culturel et civil ou dans tout autre domaine ». La discrimination peut être présente à la fois dans la loi (*de jure*) et dans la pratique (*de facto*).

Données ventilées par sexe : Données collectées et présentées séparément pour les femmes et les hommes, permettant de mesurer les différences entre les deux dans diverses dimensions sociales et économiques et constituant l'une des conditions préalables à l'établissement de statistiques ventilées par sexe.

Dotation en facteurs : Volume des facteurs de production, généralement la terre, le travail et le capital, disponibles et susceptibles d'être exploités pour produire des biens et/ou des services dans un pays.

E

Économie informelle : Ensemble des activités économiques exercées par des agents économiques non couverts par des dispositions formelles en droit ou en pratique.

Économies d'échelle : Baisse des coûts unitaires de production qu'enregistre une entreprise lorsque ses coûts fixes peuvent être répartis sur un plus grand nombre d'unités de production, à mesure que cette production augmente.

Égalité des genres : Jouissance, par les femmes et les hommes, des mêmes droits, responsabilités et chances dans la vie sociale, économique et politique. L'égalité des genres ne signifie pas que les femmes et les hommes sont identiques, mais que les opportunités, les droits et les responsabilités des femmes et des hommes ne dépendent pas du fait qu'ils soient nés femmes ou hommes.

Emploi informel : Relation de travail qui n'est pas soumise, en droit ou en pratique, à la législation nationale du travail, à l'impôt sur le revenu, à la protection sociale ou au droit à certains avantages liés à l'emploi (préavis de licenciement, indemnités de licenciement, congés annuels ou de maladie payés, etc.).

Enquête sur l'utilisation du temps : Enquête sur les ménages, recueillant des données ventilées par sexe relatives au temps consacré par les membres du ménage au travail rémunéré, au travail non rémunéré, aux loisirs et au temps personnel.

Entrée sur le marché : Aptitude des producteurs à satisfaire aux exigences nécessaires pour pénétrer un marché. Les conditions d'entrée sur le marché pour des produits peuvent renvoyer à des normes de qualité, de sécurité (par exemple, l'utilisation de pesticides ou d'hormones) et d'authenticité (dont la garantie de

l'origine géographique ou l'utilisation d'un processus de production traditionnel). D'autres conditions sont envisageables, notamment celles liées à la nature du processus de fabrication (concernant notamment la santé et la sécurité des travailleurs ou l'impact sur l'environnement), ainsi que le prix et le délai de livraison. Les conditions d'entrée sur le marché ne sont pas une obligation légale, mais sont généralement imposées par les grands réseaux de distribution et les grands clients. Le non-respect des conditions d'entrée sur le marché entraîne une exclusion de facto de ce marché.

Entrepreneuriat : Fait l'objet de multiples définitions. La littérature empirique l'assimile à des mesures telles que l'emploi indépendant ou la création d'entreprise. À l'inverse, la littérature théorique définit l'entrepreneuriat sur la base de traits de personnalité, de compétences et de comportements. Les entrepreneurs se distinguent par leurs objectifs économiques, leurs compétences, leurs rôles dans l'économie et leurs réactions aux politiques publiques. Les entrepreneurs « par nécessité » sont ceux qui n'ont pas de meilleures options pour travailler. Les entrepreneurs « par opportunité » cherchent à accumuler des richesses et à offrir des possibilités d'emploi aux autres. Les femmes entrepreneures le sont généralement par nécessité.

F

Féminisation du travail : Augmentation de la part des femmes salariées dans un secteur donné, en raison de l'expansion du secteur manufacturier à la suite, par exemple, d'un accord de libre échange ou de l'arrivée d'investissements étrangers.

Formation professionnelle : Éducation et formation visant à doter les travailleurs des compétences professionnelles spécifiques requises pour réussir dans chaque profession.

G

Genre : Différences socialement construites dans les attributs et les opportunités associés au fait d'être une femme ou un homme. Les aspects du genre varient grandement selon les contextes socioculturels et déterminent le comportement attendu, valorisé et autorisé des femmes/filles et des hommes/garçons.

I

Indicateur : Élément probant de l'état d'un événement, d'un processus ou d'un résultat. Dans le contexte de la présente étude, les indicateurs de genre fournissent

des informations qualitatives ou quantitatives sur la situation des droits des femmes et des questions liées aux femmes.

Inégalités fondées sur le genre : Écart entre les femmes/filles et les hommes/garçons en termes de niveaux de participation, d'accès, de droits, de rémunération ou de bénéfices dans divers domaines de la vie économique, sociale et politique de la société.

Intégration des questions de genre : Processus d'évaluation des incidences pour les femmes et les hommes de toute mesure envisagée, y compris de lois, de politiques ou de programmes, dans tous les domaines et à tous les niveaux.

Intégration des questions de genre dans la politique commerciale : Prise en compte effective des inégalités fondées sur le genre et de leurs conséquences à chaque étape de l'élaboration des politiques commerciales, c'est-à-dire 1) lors de la production de données factuelles susceptibles d'éclairer les décisions en matière de politique commerciale ; 2) au moment de la conception des politiques sur la base de ces données ; et 3) dans le soutien apporté aux interventions sur le terrain visant à leur mise en œuvre effective.

M

Microentreprises et petites et moyennes entreprises (MPME) : La Banque mondiale définit les MPME comme suit : microentreprises, 1 à 9 employés ; petites entreprises, 10 à 49 employés ; et moyennes entreprises, 50 à 249 employés. Toutefois, la définition locale des MPME peut varier d'un pays à l'autre et se fonde non seulement sur le nombre d'employés, mais aussi sur d'autres variables telles que le chiffre d'affaires et les actifs. Une proportion importante de MPME est détenue ou dirigée par des femmes.

N

Neutre du point de vue du genre : Politique, programme ou situation qui n'a pas d'impact positif ou négatif différentiel en termes de relations entre les femmes et les hommes ou d'égalité des genres.

Niveau de qualification : Complexité et éventail des tâches et fonctions à accomplir dans le cadre d'une activité professionnelle. Il est mesuré en tenant compte de la nature du travail effectué, du niveau d'éducation formelle nécessaire et de la formation informelle et/ou de l'expérience antérieure requise.

La Classification internationale type des professions (CITP) définit quatre niveaux de compétences, depuis des professions impliquant des tâches simples et manuelles et nécessitant des niveaux d'alphabétisation de base (peu qualifiées) jusqu'aux professions nécessitant la résolution de problèmes complexes et la prise de décisions, pour lesquelles des niveaux élevés d'éducation et de formation sont requis (hautement qualifiées). La classification CITP la plus récente a été introduite en 2008 sous l'appellation CITP-08.

Normes du travail : Instruments juridiques élaborés par l'Organisation internationale du Travail, qui énoncent des principes et des droits fondamentaux au travail. Il s'agit soit de conventions, traités internationaux juridiquement contraignants, soit de recommandations, lignes directrices non contraignantes. Bien souvent, une convention est accompagnée de recommandations fournissant des orientations plus détaillées pour l'application de la convention. Les recommandations peuvent également être autonomes, c'est-à-dire sans lien direct avec une quelconque convention.

Normes et stéréotypes de genre : Attributs et caractéristiques communément admis de l'identité féminine ou masculine à une époque donnée dans une société ou un groupe humain. Ils servent de base à des normes et des attentes auxquelles les femmes et les hommes sont censés se conformer et suscitent des stéréotypes de genre.

O

Objectifs de développement durable (ODD) : 17 objectifs assortis de 169 cibles, fixés par l'Organisation des Nations Unies en 2015. Les 193 États Membres de l'ONU ont convenu d'essayer d'atteindre ces objectifs d'ici à 2030. Les ODD représentent un appel universel à l'action pour mettre fin à la pauvreté, protéger l'environnement et assurer la paix et la prospérité à tous les peuples. Les ODD ont été précédés par les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). Voir également « Objectifs du Millénaire pour le développement ».

Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) : Série d'objectifs assortis de délais, fixés par la Déclaration du Millénaire de l'Organisation des Nations Unies, adoptée lors du Sommet du Millénaire le 8 septembre 2000 pour établir le programme de développement international du XXI^e siècle. La date limite pour atteindre ces objectifs était fixée à 2015.

Le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et ses objectifs de développement durable (ODD) ont succédé aux OMD. Voir également « Objectifs de développement durable ».

P

Politique tournée vers l'exportation : Appelée également politique d'industrialisation, de croissance ou de développement tournée vers l'exportation, la politique tournée vers l'exportation consiste dans une politique commerciale et économique visant à promouvoir l'industrialisation par l'exportation des produits pour lesquels un pays dispose d'un avantage comparatif. Elle suppose d'ouvrir le marché national à la concurrence étrangère en contrepartie d'un accès au marché d'autres pays. Ces politiques ont été adoptées dans les années 1970 et 1980 dans nombre de pays en développement en lieu et place de politiques d'industrialisation par remplacement des importations consistant à protéger les nouvelles industries de la concurrence des importations pendant leur phase initiale.

Pouvoir de négociation : Capacité relative d'une partie à exercer une influence sur une autre partie au cours d'une négociation ou d'un conflit. La partie disposant du pouvoir de négociation le plus fort est en mesure de parvenir à un accord plus proche de ses propres exigences et d'obtenir ainsi un résultat plus favorable.

Préjugés liés au genre : Actions ou pensées empreintes de parti pris, souvent à l'encontre des femmes, fondées sur la conception sexiste que les femmes et les hommes ne sont pas égaux en droits et en dignité.

Produits agricoles non traditionnels exportés : Produits agricoles de valeur élevée, autres qu'en vrac, qui nécessitent une manutention spéciale (dont les fruits, fleurs et légumes frais), ou qui sont transformés en une ou plusieurs étapes après récolte (par exemple, le café de spécialité, les asperges et le miel), avant d'atteindre le marché final.

Profession : Type de travail effectué dans un emploi. L'Organisation internationale du Travail (OIT) définit le concept de profession comme « L'ensemble d'emplois dont les principales tâches et fonctions se caractérisent par un degré élevé de similarité ». L'OIT organise les professions sur la base de la Classification internationale type des professions (CITP), qui sert, entre autres, à l'établissement de statistiques.

R

Répartition du travail selon les sexes : Manière dont les différentes tâches, emplois ou types de travail sont répartis entre les femmes/filles et les hommes/garçons en fonction des rôles, normes, règles et pratiques institutionnelles liés au genre ou de ce qui est considéré comme approprié pour chaque sexe. Cette notion n'est pas figée et peut évoluer au fil du temps.

S

Ségrégation professionnelle : Séparation des femmes et des hommes en différentes professions. Elle peut refléter les différentes opportunités offertes à la main-d'œuvre féminine et masculine et s'avère utile pour mesurer la rigidité des hiérarchies professionnelles et des « évolutions professionnelles » pour les femmes.

Ségrégation fondée sur le genre : Différences de représentation des femmes et des hommes dans la vie économique, sociale et politique (sur le marché du travail, dans la participation politique, dans l'éducation, par exemple). La ségrégation professionnelle fondée sur le genre fait référence à la répartition inégale des hommes et des femmes entre les professions et les fonctions (on parle également de ségrégation professionnelle entre les sexes).

Ségrégation horizontale : Situation dans laquelle les effectifs d'un secteur économique donné ou d'une profession spécifique sont principalement composés soit de femmes, soit d'hommes. Il s'agit d'une sous-représentation ou d'une surreprésentation des femmes ou des hommes dans des professions ou des secteurs, ne reposant sur aucun critère précis. à titre d'exemple, dans beaucoup de pays, la construction est une activité masculine, tandis que la garde d'enfants est une activité quasi exclusivement féminine. Voir aussi « Ségrégation verticale ».

Ségrégation verticale : Situation dans laquelle des personnes n'obtiennent pas d'emploi au dessus d'un certain niveau dans des organisations, en raison de leur race, de leur âge, de leur sexe, etc. La ségrégation verticale limite les possibilités d'évolution de carrière au sein d'une entreprise ou d'un secteur pour un groupe particulier de personnes. Dans la littérature, la ségrégation verticale entre les femmes et les hommes est également appelée « effet du plafond de verre », qui évoque l'existence de barrières visibles et/ou invisibles empêchant les femmes d'accéder à des postes supérieurs.

Sensible à la dimension de genre : Qui témoigne d'une compréhension des facteurs sociétaux et culturels associés à l'exclusion et à la discrimination fondées sur le genre et tient compte de ces facteurs. Si elle n'aborde pas les inégalités créées par des normes ou des rôles inégaux et ne propose pas de mesures correctives, la sensibilité à la dimension de genre implique que les questions de genre ont été prises en compte.

Services de vulgarisation agricole : Activités visant à éduquer les agriculteurs et à les former aux pratiques agricoles, y compris aux méthodes et techniques d'élevage et de culture.

T

Tenant compte des questions de genre : Permet d'identifier et reconnaître les différences et les inégalités existantes entre les femmes et les hommes et de formuler des mesures, des politiques ou des initiatives pour y remédier.

Termes de l'échange : Prix relatif, sur les marchés mondiaux, des exportations d'un pays par rapport à ses importations.

Travail non rémunéré : Classé par le Système de comptabilité nationale (SCN) de 1993 de l'Organisation des Nations Unies en trois catégories : i) les travaux ménagers, la garde d'enfants et les autres services liés à la famille non reconnus par le SCN comme une activité économique ; ii) les activités de subsistance et non marchandes, telles que la production agricole destinée à la consommation du ménage et le loyer imputé des logements occupés par le ménage ; et iii) les entreprises du ménage produisant pour le marché et pour lesquelles plus d'un membre du ménage fournit un travail non rémunéré. Le travail non rémunéré est principalement effectué au sein du ménage par les femmes, qui ne perçoivent aucune rémunération en retour.

Travailleur familial collaborant à l'entreprise familiale : Travailleur indépendant dans un établissement à vocation commerciale géré par une

personne apparentée vivant dans le même foyer. Les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale ne peuvent pas être considérés comme des collègues, car leur degré d'engagement dans le fonctionnement de l'établissement en termes de temps de travail ou d'autres facteurs n'est pas comparable à celui du chef d'établissement. Ces travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale forment, avec les travailleurs pour compte propre, les deux catégories d'emplois vulnérables. Voir également « Travailleur pour compte propre ».

Travailleur pour compte propre : Travailleur indépendant qui n'engage pas de « salariés » de manière continue et qui travaille pour son propre compte ou avec un ou plusieurs partenaires. Avec les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale, les travailleurs pour compte propre forment les deux catégories d'emplois vulnérables, caractérisés par des gains médiocres (lorsqu'ils sont versés), une productivité faible et des conditions de travail difficiles portant atteinte aux droits fondamentaux des travailleurs.

V

Valeur ajoutée : Différence entre la valeur de la production (ou les recettes totales des ventes) et la valeur de la consommation intermédiaire (ou le coût total des composants, matériaux et services achetés à d'autres entreprises) réalisée par un producteur individuel, un secteur ou une industrie au cours d'une période considérée (généralement une année). Elle mesure la contribution d'un producteur, d'un secteur ou d'une industrie au PIB et précise la valeur créée dans le processus de production. Les secteurs économiques peuvent être regroupés en secteurs à forte valeur ajoutée ou à faible valeur ajoutée selon le degré de valeur ajoutée qu'ils créent.

Z

Zone franche pour l'industrie d'exportation (ZFIE) : Zones généralement créées dans les pays en développement pour attirer les investissements étrangers directs.

RÉFÉRENCES

- Acharya B and Halpenny EA (2013). Homestays as an alternative tourism product for sustainable community development: A case study of women-managed tourism product in rural Nepal. *Tourism Planning & Development*. 10(4): 367–387.
- Ackah C, Hanley A and Hornok C (2020). Why are Africa's female entrepreneurs not playing the export game? Evidence from Ghana. IZA Discussion Paper Series No. 13773. Institute of Labour Economics. Bonn.
- AfCFTA Secretariat and UNDP (2020). Making the AfCFTA work for women and youth – The futures report. African Continental Free Trade Area and the United Nations Development Programme.
- Ahmed G (2013). Global value chains, economic upgrading, and gender in the call center industry In: Staritz C and Guilherme Reis J (eds.), *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center Industries*. World Bank. Washington, DC: 73–106.
- Aleman-Castilla B (2020). Trade and labour market outcomes Theory and evidence at the firm and worker levels. International Labour Organization. Geneva.
- Bahri A (2020). Women at the frontline of COVID-19: Can gender mainstreaming in free trade agreements help? *Journal of International Economic Law*. 23(3): 563–582.
- Bahri A (2021a). Making trade agreements work for women empowerment: How does it help, what has been done, and what remains undone? *Latin American Journal of Trade Policy*. 4(11): 6–24.
- Bahri A (2021b). Gender mainstreaming in free trade agreements: A regional analysis and good practice examples. Gender, Social Inclusion and Trade Knowledge Product Series.
- Bahri A and Boklan D (2022). Not just sea turtles, let's protect women too: Invoking public morality exception or negotiating a new gender exception in trade agreements? *European Journal of International Law* (23 February): 33(1):237-270
- Bamber P and Hamrick D (2019). Gender dynamics and upgrading in global value chains: The case of medical devices. Available at: <https://documents1.worldbank.org/curated/pt/902971568096131270/Gender-Dynamics-and-Upgrading-in-Global-Value-Chains-The-Case-of-Medical-Devices.pdf>
- Barnett K and Grown C (2004). Gender impacts of revenue collection: The case of taxation. Commonwealth Secretariat. London.
- Barrientos S and Smith S (2005). Fair trade and ethical trade: Are there moves towards convergence? *Sustainable Development*. 13(3): 190–198.
- Barrientos S, Bianchi L and Berman C (2017). Women workers in global Supply chains: Rights and remedy. The Manchester University Global Development Institute.
- Barrientos S, Bianchi L, and Berman C (2019) Gender and governance of global value chains: Promoting the rights of women workers. *International Labour Review*. 158(4): 729–52.
- Barrientos S, and Pallangyo C (2020). Building back equitably: Spotlight on Covid-19 and women workers in global value chains. UK Aid Work and Opportunities for Women Report.
- Bayat N (2021). Advancing gender-equitable outcomes in African Continental Free Trade Area (AfCFTA) implementation. United Nations Economic Commission for Africa White Paper. Available at: https://www.uneca.org/sites/default/files/keymessageanddocuments/22May_Final_WhitePaper_Advancing_gender_equitable_outcomes.pdf
- Becker, G (1957). *The Economic of Discrimination*. Chicago. The University of Chicago Press.
- Berik G (2008). Growth with gender inequity: Another look at East Asian development. In: Berik G et al. (eds.), *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Routledge. New York.

- Berik G and van der Meulen Rodgers Y (2010). Options for enforcing labour standards: Lessons from Bangladesh and Cambodia. *Journal of International Development*. 22(1): 56–85.
- Berik G and van der Meulen Rodgers Y (2017). Gender and macroeconomics. In Poff D (ed.), *Encyclopedia of Business and Professional Ethics*. Springer: 1–7.
- Betz T, Fortunato D and O'Brien D (2021). Women's descriptive representation and gendered import tax discrimination. *American Political Science Review*. 115(1): 307–315
- Borrowman M and Klasen S (2020). Drivers of gendered sectoral and occupational segregation in developing countries. *Feminist Economics*. 26(2): 62–94.
- Bowman C, Cutura J, Ellis A and Manuel C (2009). Women in Vanuatu: Analyzing challenges to economic participation. Directions in Development Series. World Bank. Washington, DC.
- Boyenge JP (2007). ILO database on export processing zones. Sectoral Activities Programme Working Paper 251. International Labour Organization. Geneva.
- Brachet I and Meijers G (2018). Women's rights and trade – Time for a radical shift. WIDE+ and Concord.
- Brenton P, Gamberoni E and Sear C (eds.) (2014). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. World Bank. Washington DC.
- Café Femenino (2018). Our story. Available at <https://www.cafefemenino.com/story>.
- Cagatay N (2001). *Trade, Gender and Poverty*. United Nations Development Programme. New York.
- Chan M-K (2010). Improving opportunities for women in smallholder-based supply chains. Bill and Melinda Gates Foundation. Available at: <https://docs.gatesfoundation.org/documents/gender-value-chain-guide.pdf>
- Chan M (2013). Informal workers in global horticulture and commodities value chains: A review of the literature. WIEGO (Global Trade) Working Paper No 28. Women in Informal Employment Globalizing and Organizing. Manchester and Cambridge.
- Charmes J (2019). The unpaid care work and the labour market: An analysis of time use data based on the latest world compilation of time-use surveys. Geneva. International Labour Organization.
- Chiputwa B and Quaim M (2016). Sustainability standards, gender, and nutrition among smallholder farmers in Uganda. *The Journal of Development Studies*. 52(9): 1241–1257.
- Christian M, Gamberoni E and Reis JG (2013). Gender in the tourism industry: The case of Kenya. In: Brenton P, Gamberoni E and Sear C (eds.), *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. World Bank. Washington, DC: 115–128.
- Chu Y (2002). Women and work in East Asia. In: Chow EN (ed.), *Transforming Gender and Development*. Routledge, New York and London.
- Church RA (2018). Heeding the call for more research on women in coffee. IWCA Research Alliance Update. 7 June. Available at <https://www.womenincoffee.org/blog/2018/6/7/nec8en3yuw6kfabxge9su93gtvt768>.
- Cirera X and Lakshman RWD (2017). The impact of export processing zones on employment, wages and labour conditions in developing countries. *Journal of Development Effectiveness*. 9(3): 344–360.
- Deb K (2021). Global value chains in India and their impact on gender wage disparity. *Foreign Trade Review*. (July): 1–21.
- Der Boghossian A (2019a). Women's economic empowerment: An inherent part of Aid for Trade. WTO Staff Working Paper ERSD-2019-08. World Trade Organization. Geneva.
- Der Boghossian A (2019b). Trade policies supporting women's economic empowerment: Trends in WTO members. WTO Staff Working Paper ERSD-2019-07. World Trade Organization. Geneva.
- Dommen C (2020). Blueprint for a human rights impact assessment of the planned Comprehensive Free Trade Agreement between EFTA and Mercosur. Alliance Sud. Bern.
- Dommen C (2021). Applying the human rights framework to economic policy: Insights from an impact assessment of services trade liberalisation in Mauritius, *African Journal of International and Comparative Law*. 29(1): 1–39.

- ECLAC. (2014). International trade and inclusive development: Building synergies. (United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago).
- ECLAC. (2019) Women's autonomy in changing economic scenarios. (Document LC/CRM.14/3. United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago).
- Edwards S (1993). Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. *Journal of Economic Literature*. 31(3): 1358–1393.
- Elder S, Zerriffi H and Le Billon P (2012). Effects of fair trade certification on social capital: The case of Rwandan coffee producers. *World Development*. 40(11): 2355–2367.
- Elson D (1999). Labor markets as gendered institutions: Equality, efficiency and empowerment issues. *World Development*. 27(3): 611–627.
- Elson D (2006). Budgeting for women's rights: Monitoring government budgets for compliance with CEDAW. United Nations Development Fund for Women. New York.
- Elson D, Grown C and Cagatay N (2007). Mainstream, heterodox, and feminist trade theory. In: van Steveren E, Elson D, Grown C and Cagatay N (eds), *The Feminist Economics of Trade*. Routledge.
- European Commission (2016). *Handbook for Trade Sustainability Impact Assessment*. 2nd edition.
- European Commission (2020). EU Gender Action Plan III: An ambitious agenda for gender equality and women's empowerment in EU External Plan. November 25. Brussels.
- European Commission and BKP Consulting (2019). Sustainability impact assessment in support of the negotiations for the modernisation of the trade part of the Association Agreement with Chile. Final Report.
- European Parliament (2019). At a glance: Gender equality and trade. EPRS European Parliamentary Research Service.
- FAO (2011). Women in agriculture: Closing the gender gap for development. In: *The State of Food and Agriculture*. Food and Agriculture Organization. Rome.
- FAO, IFAD, and ILO (2010). Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty, Status, trends and gaps. Food and Agriculture Organization, International Fund for Agricultural Development and International Labour Organization. Rome.
- Foley L and Piper N (2020). COVID-19 and women migrant workers: Impacts and implications. International Organization for Migration. Geneva.
- GERA (2019). Global entrepreneurship monitor (GEM): 2018/2019 women's entrepreneurship report. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- GERA (2021). Global entrepreneurship monitor (GEM): 2020/2021 global report. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- Gereffi G, Bamber P and Fernandez-Stark K (2016). Promoting decent work in global supply chains in Latin America and the Caribbean. ILO Americas Technical Report No. 2016/1. International Labour Organization. Geneva.
- Gereffi G Fernandez-Stark K (2010). The offshore services value chain: Developing countries and the crisis. Policy Research Working Paper No. 5262. World Bank. Washington DC.
- Global Affairs Canada (2018). Promoting sustainable economic growth in coffee growing regions of Honduras and Guatemala. September.
- Goldstein M, Gonzalez Martinez P and Sreelakshmi P (2019). Tackling the global profitarchy: Gender and the choice of business sector. Policy Research Paper No. 8865. World Bank. Washington DC.
- Grown C and Valodia I (eds.) (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge. New York and London.
- Government of Canada (2020). Canada's application of GBA+ to a trade negotiation – Helping to achieve socio-economic inclusion by applying gender and inclusivity lens to trade agreements.

- Government of Taiwan Province of China. (2021). Gender at a glance, Department of Gender Equality, Executive Yuan. Available at: https://www.roc-taiwan.org/ph_en/post/6083.html
- Harrison J, Barbu M, Campling L, Richardson B, and Smith A (2018). Governing labour standards through free trade agreements: Limits of the European Union's trade and sustainable development chapters. *Journal of Common Market Studies*. 57(2): 260–277.
- Higgins K (2012). Gender dimensions of trade facilitation and logistics: A guidance note. World Bank. Washington, DC. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf.
- Hossain N (2011). Exports, equity, and empowerment: The effects of ready-made garments manufacturing employment on gender equality In: World Bank, Bangladesh: World Development Report Background Paper. World Bank. Washington, DC.
- Hultgreen AN (2018). What call centres can tell us about sexism. BBC Worklife (9 February). Available at: <https://www.bbc.com/worklife/article/20180208-the-female-ghetto-of-workplaces>.
- IATF (2022). *Financing for Sustainable Development Report 2022*. (United Nations Inter-agency Task Force on Financing for Development. New York).
- IFC (2021). Women and E-commerce in Southeast Asia. International Finance Corporation. Washington, DC.
- ILO (2009). Women and men migrant workers: Moving towards equal rights and opportunities. International Labour Organization. Geneva. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@gender/documents/publication/wcms_101118.pdf
- ILO (2016a). Wages and productivity in the garment sector in Asia and the Pacific and the Arab States. International Labour Organization. Geneva. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/--ro-bangkok/documents/publication/wcms_534289.pdf
- ILO (2016b). The role of decent work in ending poverty in the rural economy, In: *World Employment and Social Outlook*. International Labour Organization. Geneva. ILO (2021). Locked down and in limbo: The global impact of COVID-19 on migrant worker rights and recruitment. International Labour Organization. Geneva.
- ILO (2022) A multi-faceted typology of labour provisions in trade agreements: Overview, methodology and trends. International Labour Organization. Geneva.
- IOM (2022). Economic empowerment of women migrant workers in Cambodia. International Organization for Migration. Geneva.
- ITC (2015). Unlocking markets for women to trade. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2018). SheTrades: Promoting SME competitiveness in Sri Lanka. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2020a). SME competitiveness outlook 2020: Covid-19: The great lockdown and its impact on small business. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2020b). Women entrepreneurs: An action plan to “build back better.” International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2020c). Making public procurement work for women. International Trade Centre. Geneva.
- ITU (2021). Measuring digital development: Facts and figures 2021. International Telecommunication Union.
- Juhn C, Ujhelyi G and Villegas-Sanchez C (2014). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. *Journal of Development Economics*. 106: 179–193.
- Kar A, Slavchevska V, Kaaria S, Taivalmaa SL, Mane E, Ciacci R, Hoberg YT, Townsend R and Stanley V (2018). Male outmigration and women's work and empowerment in agriculture: The case of Nepal and Senegal. World Bank. Washington, DC.
- Klasen S and Santos Silva M (2018). Gender inequality as a barrier to economic growth: A review of the theoretical literature. Discussion Paper No. 252. Georg-August-Universität Göttingen, Courant Research Centre - Poverty, Equity and Growth (CRC-PEG), Göttingen.

- Korinek J, Moisé E and Tang J (2021). Trade and gender: A framework of analysis. OECD Trade Policy Paper No. 246. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Kotte, EL (2021). To Filipinos, labour migration is normal, not unusual. D+C Development and Cooperation Diaspora Communities. January 27.
- Kucera D, and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*. 64: 569–582.
- Lall S (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–98. *Oxford Development Studies*. 28(3): 337–369.
- Lassman A and Mulder, N (2021). Gender gaps, services trade and policy tools to contribute to gender equality. Gender, Social Inclusion and Trade Knowledge Product Series.
- Loconto A (2015). Can certified-tea value chains deliver gender equality in the United Republic of Tanzania? *Feminist Economics*. 21(3): 191–215
- Lyon S, Bezaury JA and Mutersbaugh T (2010). Gender equity in fair trade—organic coffee producer organizations: Cases from Mesoamerica. *Geoforum*. 41: 93–100
- Maertens M and Swinnen JFM (2012). Gender and modern supply chains in developing countries. *The Journal of Development Studies*. 48(10): 1412–1430.
- McCulloch N, Winters A and Cirera X (2001). *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Centre for Economic Policy Research. London.
- Mitchell J and Ashley C (2009). Can the private sector reduce poverty at scale? Evidence from the tourism value chain. In: Commonwealth Secretariat. The Commonwealth Ministers Reference Book.
- Monteiro JA (2021). Gender related provisions in regional trade agreements. WTO Staff Working Paper. World Trade Organization. Geneva.
- Musiime E (2018) Towards decent work for women in Eastern Africa's horticulture sector. *Buwa! A Journal on African Women's Experiences*. 9: 68–72.
- OECD (2019a), Trade policy brief: Digital trade. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris. Available at: <https://www.oecd.org/trade/topics/digital-trade/>
- OECD (2019b). Strengthening the gender dimension of Aid for Trade. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris. Available at: <http://www.oecd.org/dac/Aid-for-trade-Strengthening-Gender-Dimension.pdf>
- OECD (2022). Tax Policy and Gender Equality: A stocktake of country approaches. OECD Publishing, Paris
- OECD/ILO/CAWTAR (2020). Changing Laws and Breaking Barriers for Women's Economic Empowerment in Egypt, Jordan, Morocco and Tunisia, Competitiveness and Private Sector Development, OECD Publishing, Paris,
- Osterreich S (2007). Gender, trade, and development: Labor market discrimination and North-South terms of trade. In: van Staveren I et al. (eds.), *The Feminist Economics of Trade*. Routledge. London and New York.
- Otero M. (2021). Chilean experience with Gender Chapters in FTAs. Powerpoint presentation available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/womenandtrade_e/pres_chl_26feb21_e.pdf
- Panda S (2018). Constraints faced by women entrepreneurs in developing countries: Review and ranking. *Gender in Management: An International Journal*. 33(4): 315–331.
- Panizzon M (2010). Trade and labour migration – GATS Mode 4 and migration agreements. Friedrich Ebert Stiftung Occasional Paper No. 47.
- Papayrakis E, Covarrubias A and Verschoor A (2012). Gender and trade aspects of labour markets. *The Journal of Development Studies*. 48(1): 81–98.
- Pieters J (2018). Trade liberalization and gender inequality. IZA World of Labor. 114 (2): 1–11.
- Randriamaro Z (2005). Gender and trade: Overview report. BRIDGE Development Gender. Institute of Development Studies, Sussex.

- Redden J (2017). The role of Aid for Trade in building the capacity of developing country firms to meet sustainability standards. International Centre for Trade and Sustainable Development. Geneva.
- Rinaudo V (2021). La experiencia del acuerdo comercial Argentina – Chile como disparador para la incorporación de perspectiva de género en las negociaciones comerciales de la Argentina. Paper presented at the UNCTAD Gender and Development Forum. Barbados (October). Available at: https://unctad.org/system/files/non-official-document/Vanina_Rinaudo_Essay_GDF2021.pdf
- Robertson R, Lopez-Acevedo G and Savchenko Y (2018). Globalisation and the gender earnings gap: Evidence from Sri Lanka and Cambodia 1992-2015. Institute of Labour Economics Discussion Paper No. 11821. Bonn.
- Rocha N and Winkler D (2019). Trade and female labor participation stylized facts using a global dataset. Policy Research Working Paper No. 9098. World Bank. Washington, DC.
- Rodrik D (2021). *A Primer on Trade and Inequality*. Institute for Fiscal Studies. London.
- Samaan D and Mourello L (2018). Can labor provisions in trade agreements promote gender equality? Empirical evidence from Cambodia. *Review of Development Economics*. 22(1): 404–433.
- Saraçoğlu DS, Memiş E, Voyvoda E and Kızıllırmak B (2018). Changes in global trade patterns and women's employment in manufacturing, 1995–2011. *Feminist Economics*. 24(3): 1–28.
- Sauvé P (2020). Gendered perspectives on services trade and investment. *Journal of World Trade*. 54(4): 481–502.
- SCAA (2015). A blueprint for gender equality in the coffee lands. White Paper. Specialty Coffee Association of America.
- Seguino S (2020). Engendering macroeconomic theory and policy. *Feminist Economics*. 26(2): 27–61.
- Seguino S and Braunstein E (2018). The costs of exclusion: Gender job segregation, structural change and the labour share of income. *Development and Change*. 50(4): 976–1008.
- Sibbel L and Borrmann P (2007). Linking trade with labor rights: The ILO Better Factories Cambodia project. *Arizona Journal of International and Comparative Law*. 24(1): 235–249.
- Shepherd B and Stone S (2017). Trade and Women. *Win-Win: How International Trade Can Help Meet the Sustainable Development Goals* Tokyo. Asian Development Bank Institute.
- Smeets M (2021). Adapting to the digital trade era: challenges and opportunities. WTO Chairs Programme. World Trade Organization. Geneva.
- Standing G (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*. 17(7): 1077–1095.
- Standing G (1999). Global feminization through flexible labor: A Theme Revisited. *World Development*. 27(3): 583–602.
- Stein LN (2017). Coffee certifications as potential pathways to women's empowerment in Costa Rica. University of Montana Graduate Theses, Dissertations, & Professional Paper No. 11101. Available at: <https://scholarworks.umt.edu/etd/11101>.
- Stotsky JG (1997). How tax systems treat men and women differently. *Finance and Development*. 34(1): 30–33. International Monetary Fund. Washington DC.
- Swinnen J (2015). Changing coalitions in value chains and the political economy of agricultural and food policy. *Oxford Review of Economic Policy*. 31(1): 90–115.
- Tejani S and Milberg W (2016). Global defeminization? Industrial upgrading and manufacturing employment in developing countries. *Feminist Economics*. 22(2): 24–54.
- Tejani S and Kucera D (2021). Defeminization, structural transformation and technological upgrading in manufacturing. *Development and Change*. 52(3): 533–573.
- Tejani S and Fukuda-Parr S. (2021). Gender and Covid-19: Workers in global value chains. The New School for Social Research Working Paper No. 04/2021.
- United Nations Human Rights Council (2011) Guiding Principles on human rights impact assessments of trade and investment Agreements. (United Nations Document A/HRC/19/59/Add.5).

- United Nations Human Rights Council (2019a). Gender dimensions of the guiding principles on business and human rights. (United Nations Document A/HRC/41/43).
- United Nations Human Rights Council (2019b). Guiding principles on human rights impact assessments of economic reforms. (United Nations Document A/HRC/40/57).
- UN Women (2019). Women taking the lead in tourism. News release, 7 March. Available at <https://www.unwomen.org/en/news/stories/2019/3/news-women-taking-the-lead-in-tourism>
- UN Women (2021). Ghana Country Fact Sheet. UN Women Data Hub. Available at: <https://data.unwomen.org/country/ghana>. UNCTAD (2004). *Trade and Development Report 2004* (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2011). Who is benefiting from trade liberalization in Cape Verde? A gender perspective. (United Nations publication. UNCTAD/OSG/2011/2. Geneva).
- UNCTAD (2015). *The Least Developed Countries Report 2015: Transforming Rural Economies*. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2016). Trade as a tool for the economic empowerment of women. Note by the United Nations Conference on Trade and Development Secretariat. (United Nations publication. Geneva). Available at: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciem8d2_en.pdf
- UNCTAD (2017a). Virtual teaching material on trade and gender. Volume 1: Unfolding the links. Module 4a: Trade and gender linkages – An analysis of COMESA. (United Nations. Geneva)
- UNCTAD (2017b). Virtual teaching material on trade and gender. Volume 1: Unfolding the links. Module 4a: Trade and gender linkages – An analysis of East African Community. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2017c). Trade and Gender Toolbox. (United Nations. Geneva)
- UNCTAD (2018a). Virtual teaching material on trade and gender. Volume 1: Unfolding the links. Module 4c: Trade and gender linkages – An analysis of MERCOSUR. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2018b). *The Least Developed Countries Report 2018*. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2018c). Fostering gender mainstreaming in national trade facilitation committees. Policy Brief No 65 (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2018d). Better data and statistics for gender-responsive trade policy. Policy Brief No. 70 (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2019a). Borderline: women in informal cross-border trade in Malawi, the United Republic of United Republic of Tanzania and Zambia. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2019b). Gender-sensitive policy recommendations to support women cross-border traders in Malawi, the United Republic of Tanzania, and Zambia. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2020a). Teaching material on trade and gender linkages: The gender impact of technological upgrading in agriculture. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2020b). A gender assessment of Myanmar and of the Inle Lake area with a focus on the agriculture and tourism sectors. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2022a). Digital trade: Opportunities and actions for developing countries. Policy Brief No.92. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2022b). Digitalization of services: What does it imply to trade and development? (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2022c). Cross-border trade in the pre- and post-pandemic environment: Evidence from Malawi, the United Republic of Tanzania and Zambia. (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2022d). Integrating a gender perspective into trade facilitation reforms. Policy Brief No. 98 (United Nations. Geneva).
- UNDP (2010). Gender equality and poverty reduction: Taxation. Issues Brief No. 1 (April). (United Nations Development Programme. New York).

- UNECA (2019) Assessing regional integration in Africa IX. (United Nations Economic Commission for Africa. Addis Ababa and Geneva). Available at: <https://archive.uneca.org/publications/assessing-regional-integration-africa-aria-ix>
- UNECA and Friedrich-Ebert-Stiftung (2017) The Continental Free Trade Area (CFTA) in Africa – A human rights perspective. (United Nations Economic Commission for Africa. Addis Ababa and Geneva).
- UNECE (2019). Gender responsive standards. (United Nations Economic Commission for Europe). UNWTO (2019). *Global Report on Women in Tourism. Second Edition*. (United Nations World Tourism Organization. Madrid).
- UNWTO (2021). UNWTO Inclusive recovery guide – Sociocultural impacts of Covid-19. Issue 3: Women in tourism, (United Nations World Tourism Organization. Madrid).
- UNWTO and ILO (2014). Measuring employment in the tourism industries – Guide with best practices. (United Nations World Tourism Organization and International Labour Organization. Madrid).
- USTR (2020). Labor. In: Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada 7/1/20 Text. Office of the United States Trade Representative. Washington, DC.
- Van den Broeck G and Maertens M (2017). Does off-farm wage employment make women in rural Senegal happy? *Feminist Economics*. 23(4): 250–275.
- Van den Broeck G, Van Hoyweghen T and Maertens M (2018). Horticultural exports and food security in Senegal. *Global Food Security*. 17: 162–171.
- Verhart N and Pyburn R (2010). The rough road to gender equitable growth: The case of Cafe de Mujer Guatemala. *Development*. 53(3): 356–361.
- Villup E (2015). The EU's trade policy: From gender-blind to gender-sensitive? Policy Department, Directorate-General for External Policies. 549.058 (July).
- World Bank (2016). *Feminization of Agriculture in the Context of Rural Transformations: What Is the Evidence?* World Bank. Washington, DC.
- World Bank (2019). Profiting from parity: Unlocking the potential of women's businesses in Africa. World Bank's Africa Region Gender Innovation Lab and the Finance, Competitiveness and Innovation (FCI) Global Practice.
- World Bank, FAO and IFAD (eds.) (2009). *Gender in Agriculture Sourcebook*. World Bank, Food and Agriculture Organization and International Fund for Agricultural Development and International Labour Organization. Washington, DC.
- World Bank and WTO (World Trade Organization) (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. World Bank. Washington, DC.
- WTO (2018). Detailed summary of the workshop on enhancing the participation of women entrepreneurs and traders in government procurement. 25 June. World Trade Organization. Geneva. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/womenandtrade_e/badeclarationgpworkshop.pdf
- WTO (2021). Progress report on WTO members and observers' technical work on women's economic empowerment, Informal Working Group on Trade and Gender (9 November). World Trade Organization. Geneva.
- Yang W-Y (2016). Differences in gender-role attitudes between China and Taiwan. *Asian Women*. 32(4): 73–95.
- Zarrilli S and Aydiner-Avsar N (2020). COVID-19 puts women working in SIDS tourism industry at risk. 13 May. Available at: <https://unctad.org/news/covid-19-puts-women-working-sids-tourism-industry-risk>
- Zarrilli S (2021). Keeping cross-border trade thriving. International Trade Centre International Trade Forum. January.
- Zarrilli S (2017). The case for mainstreaming gender in trade policy. *Bridges Africa*. 6(4): 4 – 7.
- Zarrilli S and Luomaranta, H (2021). Gender and unemployment: Lessons from the COVID-19 pandemic. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva. 13 May. Available at: <https://unctad.org/news/gender-and-unemployment-lessons-covid-19-pandemic>

