



MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE DE L'INSTITUT VIRTUEL SUR
LE COMMERCE ET LE GENRE

VOLUME 1 : DÉPLOYER LES LIENS



MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE DE L'INSTITUT VIRTUEL SUR
LE COMMERCE ET LE GENRE

VOLUME 1
Déployer les liens



NATIONS UNIES

NEW YORK ET GENÈVE, 2016

NOTE

Les points de vue exprimés dans le présent ouvrage ne reflètent pas nécessairement ceux des Nations Unies.

Les appellations employées et la présentation des données 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. Cette traduction est une version non officielle du texte original en anglais.

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de l'Institut virtuel de la CNUCED ainsi que de la cote du document et qu'un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité soit envoyé à l'Institut virtuel de la CNUCED, Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse.

L'Institut virtuel de la CNUCED est un programme de renforcement des capacités et une plateforme d'échanges visant à soutenir l'enseignement et la recherche en matière de commerce international et de développement dans les instituts universitaires de pays en développement ou en transition et à promouvoir les liens entre la recherche et l'élaboration de politiques.

Pour obtenir davantage d'informations sur l'Institut virtuel de la CNUCED, veuillez contacter :

Mme Vlasta Macku
Responsable de l'Institut virtuel
Division de la mondialisation et des stratégies de développement
E-mail : vlasta.macku@unctad.org
Site web : <http://vi.unctad.org>

La Section du commerce, de la parité et du développement met en œuvre le programme de travail de la CNUCED sur le commerce et la parité afin que la politique commerciale devienne un agent du développement inclusif.

Pour obtenir davantage d'informations sur le programme de travail de la CNUCED sur le commerce, la parité et le développement, veuillez contacter :

Mme Simonetta Zarrilli
Responsable de la Section du commerce, de la parité et du développement
Division du commerce international des biens et services, et des produits de base
E-mail : simonetta.zarrilli@unctad.org
Site web : <http://unctad.org/gender>

UNCTAD/GDS/2014/1

© Copyright Nations Unies 2016
Tous droits réservés

REMERCIEMENTS

Le matériel pédagogique sur le commerce et le genre a été compilé conjointement par l'Institut virtuel de la CNUCED, sous la supervision de Vlasta Macku, et la Section du commerce, de la parité et du développement relevant de la Division du commerce international des biens et services, et des produits de base de la CNUCED, sous la supervision de Simonetta Zarrilli.

Le premier volume de l'ouvrage, intitulé « Déployer les liens » a été rédigé par une équipe de la CNUCED comprenant Simonetta Zarrilli, Irene Musselli, Elizabeth Jane Casabianca, Marzia Fontana, Mariangela Linoci et Sheba Tejani. Des commentaires ont été apportés par Cristian Ugarte et Vlasta Macku, Institut virtuel de la CNUCED. La conception et la mise en page sont d'Hadrien Gliozzo et le processus de publication a été géré par Nora Circosta.

La publication du présent ouvrage a été rendue possible par la contribution financière du Gouvernement de Finlande. Des fonds supplémentaires ont été reçus du Gouvernement de Norvège et du projet relevant du compte de l'ONU pour le développement intitulé « *Enhancing capacities of developing countries to mainstream gender in trade policy* » (Renforcer les capacités des pays en développement pour intégrer les questions de parité dans la politique commerciale). Nous adressons nos plus sincères remerciements pour toutes les contributions reçues.

TABLE DES MATIÈRES

NOTE	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES ENCADRÉS	vi
LISTE DES FIGURES	vii
LISTE DES TABLEAUX	vii
LISTE DES ABRÉVIATIONS	viii

1 MODULE

<i>Le débat commerce-genre: concepts, définitions et cadres analytiques</i>	1
1 Introduction	2
2 L'économie en tant que structure sexuée	3
2.1 Les femmes en tant que travailleuses et productrices	4
2.2 Les femmes en tant que commerçantes	7
2.3 Les femmes en tant que consommatrices	8
2.4 Les femmes en tant que contribuables	9
3 Mesures de l'(in)égalité entre les sexes	11
3.1 Trois domaines d'indicateurs d'égalité entre les sexes	12
3.2 Mesures relatives et absolues de l'inégalité entre les sexes	13
3.3 Disponibilité et qualité des données ventilées par sexe	14
3.4 Indicateurs basés sur le sexe pour l'emploi, les revenus et les actifs	16
4 Commerce: Définition et mesures	20
4.1 Quelques distinctions préalables	20
4.2 L'utilisation du concept de commerce	24
5 Relation entre le commerce et le genre	25
5.1 Une relation bidirectionnelle	25
5.2 Cadres d'analyse de la relation entre le commerce et la parité hommes-femmes tenant compte de l'approche « genre »	25
5.3 Canaux d'interaction entre le commerce et le genre	26
6 Étude de cas sur la parité et le commerce: Angola	27
6.1 Généralités sur l'économie	27
6.2 Profil de la parité hommes-femmes en Angola	28
6.3 Généralités sur le commerce et la politique commerciale	28
6.4 Interactions entre commerce et genre	29
7 Intégration du genre dans la politique commerciale	31
7.1 Évaluations approfondies de l'impact <i>ex-ante</i> des accords commerciaux sur la parité hommes-femmes	31
7.2 Négociations d'accords commerciaux	31
7.3 Aide au développement après l'entrée en vigueur d'accords commerciaux	33
Exercices et sujets de discussion	34
RÉFÉRENCES	36

2 MODULE

<i>Les effets du commerce sur le bien-être et l'émancipation économique des femmes : données et méthodologies de recherche</i>	39
1 Introduction	40
2 Les femmes en tant que salariées	40
2.1 Effets sur l'emploi	41
2.2 Effets sur les salaires	48
3 Les femmes en tant que productrices	53
3.1 Attentes théoriques	53
3.2 Données existantes	53
4 Les femmes en tant que commerçantes	57
4.1 Attentes théoriques	57
4.2 Données existantes	57

5 Les femmes en tant que consommatrices	58
5.1 Consommatrices de biens importés	58
5.2 Consommatrices de services publics	58
6 Les femmes en tant que contribuables	61
6.1 Attentes théoriques	61
6.2 Données existantes	61
7 Conclusion	63
Exercices et sujets de discussion	64
ANNEXE	65
A1 Wamboye et Seguino (2012)	65
A2 Kucera, Roncolato et von Uexkull (2012)	66
A3 Rani et Unni (2009)	68
A4 Tejani et Milberg (2010)	69
RÉFÉRENCES	71
<i>Inégalités fondées sur le sexe et performance commerciale</i>	77
1 Introduction	78
2 Les femmes comme « source d'avantages concurrentiels »	78
2.1 L'écart salarial entre les sexes et la « flexibilité »	78
2.2 Le rôle des normes et stéréotypes sexistes	80
2.3 Compétitivité à l'exportation et croissance économique	82
2.4 La non-viabilité d'une stratégie d'exportation basée sur une discrimination entre hommes et femmes	82
2.5 Etude de cas de la Province chinoise de Taïwan: exploiter les inégalités entre hommes et femmes pour obtenir des avantages concurrentiels	84
3 Les femmes « productrices modestes » d'avantages concurrentiels	85
3.1 Trois domaines d'inégalités	85
3.2 Etude de cas du secteur de la pêche en Gambie: comment la politique commerciale peut accentuer les inégalités hommes-femmes	87
3.3 Etude de cas du secteur de l'agriculture au Rwanda: les inégalités hommes-femmes comme obstacles à la croissance	89
4 Conclusion	91
Exercices et sujets de discussion	92
ANNEXE	93
A1 Seguino (1997)	93
A2 Seguino (2000)	94
A3 Busse et Spielmann (2006)	95
A4 Darity (1995)	96
RÉFÉRENCES	99
GLOSSAIRE	103
RÉFÉRENCES	111
NOTES	112

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré 1	Enquêtes d'emploi du temps	6
Encadré 2	Que sont les Programmes d'ajustements structurels ?	9
Encadré 3	Impôts directs et indirects	10
Encadré 4	Instruments et objectifs internationaux liés à l'égalité entre les sexes	12
Encadré 5	Écart salarial entre hommes et femmes	13
Encadré 6	La catégorie des ménages dirigés par des femmes	15
Encadré 7	Base de données SEGREGAT du BIT	17
Encadré 8	Systèmes internationaux de classification des biens échangés	23
Encadré 9	Avantage comparatif par opposition à avantage concurrentiel	42
Encadré 10	Commerce, changement structurel et implications en termes d'emploi pour les femmes : le cas du secteur de l'habillement au Lesotho	45
Encadré 11	Comment les salaires sont-ils mesurés ?	50
Encadré 12	L'impact de la libéralisation du commerce sur les femmes en tant que travailleuses – résumé	52
Encadré 13	La politique commerciale et la dynamique intra-ménages – bref aperçu	60
Encadré 14	L'écart salarial entre hommes et femmes et les termes de l'échange	83
Encadré 15	Trois domaines d'inégalité : les femmes en tant que commerçantes transfrontalières informelles	86
Encadré 16	Démonstration de la relation entre inégalité hommes-femmes et croissance économique	94
Encadré 17	Qu'est-ce qu'une fonction de production Cobb-Douglas ?	97

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Répartition internationale de l'emploi total par statut et par sexe, 2012 (en pour cent)	5
Figure 2	Temps moyen (en minutes) passé aux travaux domestiques non rémunérés, par sexe et par pays	6
Figure 3	Mesures de politique commerciale	23
Figure 4	Part de l'emploi féminin dans les ZFE par secteur et pays sélectionnés en 2009	81
Figure 5	Les multiples difficultés auxquelles font face les commerçantes transfrontalières	87

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Nombre de pays présentant des inégalités entre hommes et femmes concernant le droit à l'héritage et à la propriété de la terre, ainsi qu'à d'autres biens, par région	7
Tableau 2	Rôles des femmes dans l'économie et stéréotypes sexistes	11
Tableau 3	Récapitulatif des indicateurs basés sur le sexe pour l'emploi, les revenus et les actifs	19
Tableau 4	Mesures de l'ouverture commerciale	21
Tableau 5	Synthèse des canaux d'interaction entre commerce et genre	62
Tableau 6	Rapport des salaires hommes-femmes dans l'industrie manufacturière en Asie du Sud-Est et en Amérique latine (en pour cent)	79
Tableau 7	Exemples de ségrégation dans différentes industries	81

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACP	AFRIQUE, CARAÏBES ET PACIFIQUE
AGOA	AFRICAN GROWTH AND OPPORTUNITY ACT
ALENA	ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN
AMF	ARRANGEMENT MULTIFIBRES
APC	INITIATIVE AIDE POUR LE COMMERCE
APE	ACCORDS DE PARTENARIAT EUROPÉENS
ATV	ACCORD SUR LES TEXTILES ET LES VÊTEMENTS
BDPFA	DÉCLARATION ET PROGRAMME D'ACTION DE BEIJING (BEIJING DECLARATION AND PLATFORM FOR ACTION)
BIT	BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL
BNT	BARRIÈRES NON TARIFAIRE
CEA	COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'AFRIQUE DE L'ONU
CEDAW	CONVENTION SUR L'ÉLIMINATION DE TOUTES LES FORMES DE DISCRIMINATION À L'ÉGARD DES FEMMES (CONVENTION ON THE ELIMINATION OF ALL FORMS OF DISCRIMINATION AGAINST WOMEN)
CEI	COMMUNAUTÉ D'ÉTATS INDÉPENDANTS
CEPALC	COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES
CIR	CADRE INTÉGRÉ RENFORCÉ
CITI	CLASSIFICATION INTERNATIONALE TYPE, PAR INDUSTRIE, DE TOUTES LES BRANCHES D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE
CITP	CLASSIFICATION INTERNATIONALE TYPE DES PROFESSIONS
CNUCED	CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
CTCI	CLASSIFICATION TYPE POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL
CVM	CHAÎNES DE VALEUR MONDIALE
DAES	DÉPARTEMENT DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES DE L'ONU
DMC	DOUBLES MOINDRES CARRÉS
DSRP	DOCUMENTS DE STRATÉGIE POUR LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ
DWR	RATIO DE TRAVAIL DOMESTIQUE (DOMESTIC WORK RATIO)
EANT	EXPORTATION DE PRODUITS AGRICOLES NON TRADITIONNELS
EDIC	ÉTUDE DIAGNOSTIQUE SUR L'INTÉGRATION DU COMMERCE
EF	EFFETS FIXES
ESI	ECONOMIE SEMI-INDUSTRIALISÉE
FAO	ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE
FMI	FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL
FPAE	PART DES FEMMES DANS L'EMPLOI RÉMUNÉRÉ NON-AGRICOLE (FEMALE SHARE OF PAID NON-AGRICULTURAL EMPLOYMENT)
GATT	ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE (GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE)
GWG	ECART SALARIAL ENTRE HOMMES ET FEMMES (GENDER WAGE GAP)
HOSS	HECKSCHER-OHLIN-STOLPER-SAMUELSON
ID	INDICE DE DISSIMILARITÉ
IDP	INDICE DE PARITÉ DES SEXES
IED	INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT
IFPRI	INSTITUT INTERNATIONAL DE RECHERCHE SUR LES POLITIQUES ALIMENTAIRES (INTERNATIONAL FOOD POLICY RESEARCH INSTITUTE)
IPF	INDICATEUR DE LA PARTICIPATION DES FEMMES
ISDH	INDICATEUR SEXOSPÉCIFIQUE DU DÉVELOPPEMENT HUMAIN
ISE	INSTITUTIONS SOCIALES ET ÉGALITÉ HOMMES-FEMMES
IT	INFORMATIQUE
LFPR	TAUX DE PARTICIPATION AU MARCHÉ DU TRAVAIL (LABOUR FORCE PARTICIPATION RATE)
LIAE	ECONOMIE AGRICOLE À FAIBLES REVENUS (LOW-INCOME AGRICULTURAL ECONOMIES)
LSMS	ÉTUDE DE LA MESURE DES NIVEAUX DE VIE (LIVING STANDARD MEASUREMENT SURVEY)
MCO	MOINDRES CARRÉS ORDINAIRES
MCS	MATRICES DE COMPTABILITÉ SOCIALE
NPF	NATION LA PLUS FAVORISÉE
NPI	PAYS NOUVELLEMENT INDUSTRIALISÉS (NOUVEAUX PAYS INDUSTRIALISÉS)
OCDE	ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES
OIT	ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL
OMC	ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE
OMD	OBJECTIF DU MILLÉNAIRE POUR LE DÉVELOPPEMENT
OMD	ORGANISATION MONDIALE DES DOUANES

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ONG	ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE
ONU	ORGANISATION DES NATIONS UNIES
PAS	PROGRAMME D'AJUSTEMENT STRUCTUREL
PEM	PAYS EXPORTATEURS DE MINÉRAIS
PIB	PRODUIT INTÉRIEUR BRUT
PME	PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES
PNB	PRODUIT NATIONAL BRUT
PNEM	PAYS NON EXPORTATEUR DE MINÉRAIS
PNUD	PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT
PPA	PARITÉ DE POUVOIR D'ACHAT
R&D	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
SADC	COMMUNAUTÉ POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'AFRIQUE AUSTRALE (SOUTH AFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY)
SCN	SYSTÈME DE COMPTABILITÉ NATIONALE
SH	SYSTÈME HARMONISÉ DE DÉSIGNATION ET DE CODIFICATION DES MARCHANDISES
SIE	ÉCONOMIES SEMI-INDUSTRIALISÉES (SEMI-INDUSTRIALIZED ECONOMIES)
SIEO	ORIENTATION À L'EXPORTATION SEMI-INDUSTRIALISÉE (SEMI-INDUSTRIALIZED EXPORT ORIENTATION)
TIC	TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS
TRQ	CONTINGENT TARIFAIRE (TARIFF RATE QUOTA)
TSD	TRAITEMENT SPÉCIAL ET DIFFÉRENCIÉ
TUS	ENQUÊTE D'EMPLOI DU TEMPS (TIME USE SURVEYS)
TVA	TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE
UE	UNION EUROPÉENNE
UNCOMTRADE	BASE DE DONNÉES STATISTIQUES SUR LE COMMERCE DES MARCHANDISES DE L'ONU
UNDAW	DIVISION DE LA PROMOTION DE LA FEMME DE L'ONU
UNESCO	ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ÉDUCATION, LA SCIENCE ET LA CULTURE
UNICEF	FONDS DES NATIONS UNIES POUR L'ENFANCE
UNRISD	INSTITUT DE RECHERCHE DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT SOCIAL
UR	TAUX DE CHÔMAGE (UNEMPLOYMENT RATE)
ZFE	ZONES FRANCHES D'EXPORTATION



MODULE 1

*Le débat commerce-genre :
concepts, définitions et cadres analytiques*

1 Introduction

Avant d'entamer toute recherche, il convient de répondre à trois questions fondamentales : (a) Quel est le sujet de mon étude ? (b) En quoi est-il important ? (c) Comment procéder à mon analyse ? Dans ce module introductif, nous allons tenter de répondre à chacune de ces questions et, ainsi, jeter les bases de l'analyse des modules 2 et 3.

Au cours des 30 dernières années, la mondialisation a contribué à accroître les flux transfrontaliers de biens et de services, de capitaux, de technologies et d'informations. Durant cette période, on tendait à penser que l'abaissement des obstacles économiques, géographiques et culturels engendrerait une hausse des niveaux de productivité et accroîtrait les possibilités d'emploi, ce dont tout le monde profiterait. Les politiques économiques reposaient souvent sur l'hypothèse selon laquelle les forces du marché permettraient automatiquement de réaliser ces objectifs.

Avec l'adoption de la Déclaration du Millénaire, en l'an 2000, le discours sur le développement international s'est engagé sur la voie des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) qui constituent le cadre général pour le développement. En ce qui concerne le commerce, le Cycle de Doha de négociations commerciales multilatérales, lancé en 2001 avec une forte dominante sur le développement, a contribué à remettre en cause la vision selon laquelle la mondialisation conduirait, par voie de conséquence, à la croissance économique et au développement pour tous. En effet, l'une des principales caractéristiques du développement économique des dix dernières années est la déconnexion entre la croissance économique et le développement social : la disparité des revenus, l'inégalité sociale et l'exclusion ont progressé, même dans les pays qui enregistraient des niveaux élevés de croissance économique et une performance remarquable en matière d'échanges. Il est devenu de plus en plus évident que les politiques économiques influent sur les différents segments de la population, y compris les femmes et les hommes, de diverses manières. L'hypothèse selon laquelle les politiques économiques sont « neutres du point de vue de la parité hommes-femmes » a été de plus en plus battue en brèche et il est apparu que la politique économique, y compris la politique commerciale, ne peut jouer un rôle essentiel dans la réduction de l'écart entre les sexes que si les décideurs prennent conscience de ces différences horizontales et en tiennent compte (CNUCED, 2012).

Les recherches par pays, et notamment celles conduites par la CNUCED, ont révélé que les différents rôles joués par les femmes et les hommes dans la société et dans l'économie ont des répercussions sur la performance et les résultats commerciaux des pays, ainsi que sur la capacité des femmes et des hommes à tirer parti des possibilités offertes par l'expansion du commerce.

L'adoption d'une perspective paritaire contribue à approfondir et à enrichir la compréhension de la performance commerciale et donne un nouvel éclairage à l'analyse de la politique commerciale. Premièrement, la perspective paritaire remet en question la vision agrégée de l'analyse politique commerciale traditionnelle qui masque les effets redistributifs du commerce au niveau du pays. Deuxièmement, la perspective paritaire constitue un instrument pour ramener au premier plan de l'analyse les schémas d'inégalité qui se recourent – dont les inégalités de revenu et de richesse, ainsi que les différences horizontales ancrées dans la race / l'ethnicité / la caste ou la situation géographique – qui seraient sinon ignorés dans l'analyse de l'intégration de la politique commerciale. Enfin, en explorant les normes sociales et les relations de pouvoir, l'approche paritaire intègre les facteurs sociaux et culturels dans l'analyse économique. Ceci, par ricochet, favorise le passage de modèles formels à une économie de la « vraie vie ». En résumé, la perspective paritaire fournit un cadre permettant de revisiter la politique macroéconomique, et la politique commerciale en particulier, en s'attachant à sa pertinence sociale et à son caractère inclusif (CNUCED, 2012).

Le présent matériel pédagogique explore les conséquences du commerce pour l'émancipation et le bien-être économique des femmes et les incidences de l'inégalité entre hommes et femmes sur le commerce. Attendu que l'économie est une structure sexuée, toute incidence du commerce sur l'économie est susceptible d'avoir des répercussions en fonction du genre. Observer la structure socio-économique des pays sous l'angle de la parité hommes-femmes est, par conséquent, le cadre général qui est décrit à la section 2. Les sections 3 et 4 examinent ensuite quelques notions et questions majeures dans ce domaine, afin de préparer l'analyse des sections suivantes. La section 3, plus particulièrement, présente une série d'indicateurs clé pour mesurer l'inégalité entre hommes et femmes et fournir au lecteur les instruments nécessaires à comprendre quel est l'indicateur le mieux approprié en fonction de l'objet de son étude. La section 4 explore différentes définitions du commerce utilisées dans la recherche et la politique, et propose certaines

clarifications sur notre manière d'utiliser le terme « commerce » dans ce matériel pédagogique. Après avoir appréhendé ces définitions liminaires, l'analyse aborde les questions centrales au cœur du débat sur le commerce et genre. La section 5 présente les multiples canaux d'interaction entre le commerce et le genre. La section 6 est consacrée à l'étude propre à l'Angola, dans le but d'appliquer la théorie présentée précédemment à certaines données concrètes, et fournir un premier aperçu et des données empiriques au débat sur le commerce et le genre. La dernière section (section 7) introduit la notion d'« intégration de la dimension genre dans la politique commerciale » : sa signification dans la pratique, les obstacles rencontrés et les mesures à prendre pour que la politique reconnaisse pleinement et appréhende les inégalités entre hommes et femmes. Le module conclut par des exercices et des sujets de discussion.

A la fin de ce module, les étudiants doivent être en mesure :

- d'identifier les sujets ayant trait à la relation commerce-genre et de comprendre pourquoi et quand il est important de les étudier ;
- d'expliquer pourquoi l'économie est une structure sexuée et de décrire ses principaux éléments constitutifs ;
- de comparer les points forts et les points faibles des différents indicateurs d'inégalité hommes-femmes et d'identifier les sources de données correspondantes ;
- de comprendre la différence entre « commerce » et « politique commerciale » ainsi que de définir et de comparer différentes mesures ayant trait au commerce ;
- de décrire les principaux canaux à travers lesquels le genre et le commerce interagissent tout en reconnaissant que la relation commerce-genre est de nature bidirectionnelle ;
- de comprendre et de se familiariser avec l'utilisation d'un ensemble de cadres d'analyse de la parité ;
- de définir la notion d'« intégration de la dimension genre dans la politique commerciale ».

2 L'économie en tant que structure sexuée

Avant de s'engager dans le débat commerce-parité, il est important de clarifier la manière dont le « genre » et l'« économie en tant que structure sexuée » sont comprises dans le présent matériel pédagogique.

Le genre est un système de normes et de pratiques qui assignent des rôles, des caractéristiques et des comportements particuliers aux hommes et aux femmes sur la base de leur appartenance sexuelle et octroient généralement aux femmes un statut subordonnée dans la société. Ces différences sont socialement construites plutôt que fondées sur des distinctions « naturelles » et elles régissent les relations de pouvoir sociales, économiques et politiques entre les personnes de sexe différent au sein des ménages, du marché et de la société en général. Selon ONU Femmes,¹ le genre est défini comme :

les attributs sociaux et les opportunités liés au fait d'être homme ou femme et les relations entre les hommes et les femmes, les filles et les garçons, ainsi que les rapports des femmes entre elles et des hommes entre eux. Ces attributs, opportunités et relations sont socialement construits et sont appris à travers des processus de socialisation ... [et sont] spécifiques à un contexte/moment et changeants ... Dans la plupart des sociétés, il existe des différences et des inégalités entre les femmes et les hommes dans les responsabilités attribuées, les activités entreprises, l'accès aux ressources et le contrôle de ces dernières, ainsi que les opportunités décisionnelles. Le genre fait partie intégrante du contexte socioculturel, au sens large. La classe, la race, le niveau de pauvreté, le groupe ethnique et l'âge sont d'autres critères importants pour l'analyse socioculturelle.

Dans le présent matériel pédagogique, notre analyse s'attache aux préjugés sexistes qui empêchent les femmes d'accéder aux mêmes opportunités économiques, sociales et politiques que les hommes. Par la notion d'égalité entre hommes et femmes, nous entendons des « droits, responsabilités et opportunités égaux entre les femmes et les hommes, les garçons et les filles » et admettons que la parité implique que les intérêts, les besoins et les priorités à la fois des hommes et des femmes soient pris en considération et que l'égalité entre hommes et femmes est à la fois considérée comme une question relative aux droits humains et comme une condition préalable et un indicateur d'un développement durable axé sur la population.² Par « inégalités entre hommes et femmes », nous nous référons par conséquent aux manifestations concrètes des préjugés sexistes qui désavantagent les femmes (par ex. salaires plus faibles) ; par « égalité entre hommes et femmes », nous nous référons à des situations où les hommes et les femmes bénéficient du même traitement (par ex. salaire égal pour travail égal).

En prenant l'économie comme une « structure sexuée »,³ nous reconnaissons et identifions explicitement des relations de pouvoir basées sur le sexe qui sous-tendent les diverses institutions, transactions et relations formant la sphère de l'« économie ». Cela signifie que nous voyons l'économie comme une partie d'un système de relations sociales dans lequel le genre est déjà ancré, bien que les relations entre les sexes puissent également être transformées et recréées au sein de ce système. Par exemple, la discrimination sexuelle règne sur le marché du travail, ce qui signifie que les femmes ne peuvent accéder qu'à un éventail limité de professions et que leurs rémunérations sous-évaluent leurs contributions. Ceci ne constitue pas seulement une atteinte aux droits fondamentaux du travail, mais rend plus difficile pour un pays de tirer parti de toute la capacité productive de sa main-d'œuvre actuelle et future.⁴ De la même manière, lorsque les femmes accèdent à l'emploi et au revenu, cela peut conduire à un renforcement de leur pouvoir et de leur force de décision au sein du ménage et, par conséquent, atténuer certaines discriminations sexuelles.

Lorsqu'on observe l'économie dans une perspective de genre, la première étape consiste à mettre en lumière les travaux domestiques non rémunérés au sein du ménage qui sont essentiels au fonctionnement de l'économie de marché. Les économistes soucieux de la problématique hommes-femmes, attirent l'attention sur le fait que les biens et les services nécessaires pour assurer un niveau de vie adéquat ne sont pas seulement produits par le travail actif, mais aussi par de nombreuses heures de travail non rémunéré passées à la cuisine, au ménage, à la collecte de l'eau et du combustible et à s'occuper des enfants, des personnes âgées, des adultes malades et handicapés.⁵ Bien qu'il reste dans l'ombre, ce travail non rémunéré est essentiel pour le fonctionnement de l'économie marchande. Il a, par conséquent, été proposé que les frontières du système économique soient élargies afin d'inclure à la fois la dimension marchande et la dimension non-marchande. Comprendre l'interdépendance entre les activités non-marchandes (nommées aussi « reproduction » ou « travaux domestiques non rémunérés ») et les activités marchandes (ou « production »), et la division du travail basée sur le sexe au sein de ces activités constitue le point de départ de toute analyse économique soucieuse de la problématique hommes-femmes.

Les normes fondées sur l'appartenance sexuelle définissant ce qu'est un travail d'homme et un travail de femme admettent que les femmes sont censées prendre en charge le gros des

responsabilités domestiques (Razavi, 2007). Ceci implique que les femmes (bien plus que les hommes) assument le double fardeau de participer à la fois au travail rémunéré et au travail non rémunéré. Ce double rôle a souvent pour effet de nuire à la position des femmes et à leur pouvoir de négociation sur le marché de l'emploi rémunéré, et de mettre en péril leur accès au crédit et aux autres ressources productives. Cela peut, par exemple, les pousser à chercher des emplois offrant des arrangements flexibles, comme les emplois informels⁶ et à temps partiel, afin de pouvoir combiner travail et responsabilités domestiques. Mais parce que les emplois informels et à temps partiel sont généralement moins bien rémunérés que les emplois formels et à plein temps, les femmes sont souvent peu motivées à s'engager dans le travail rémunéré, ce qui renforce leur participation au travail familial non rémunéré (Higgins, 2012). Par conséquent, les femmes deviennent plus vulnérables au sein de leurs propres familles car, notamment, elles sont plus dépendantes du revenu de leur mari.

La deuxième étape d'une analyse intégrant la dimension hommes-femmes est d'identifier et d'analyser comment les discriminations sexuelles opèrent et affectent les femmes dans les rôles multiples qu'elles jouent dans l'économie. Traditionnellement, dans l'économie, les femmes sont des travailleuses, des productrices, des commerçantes, des consommatrices (et usagers des services publics) et des contribuables. Bien entendu, les femmes jouent plusieurs rôles en parallèle et sont, par conséquent, exposées à différentes formes d'inégalités susceptibles de se renforcer mutuellement, ce qui les défavorise dans l'économie de marché (voir au tableau 2 une synthèse de ces rôles et le stéréotype sexiste correspondant). Dans les sections 2.1 à 2.4, nous expliquons et illustrons le fonctionnement des préjugés sexistes dans chacun de ces rôles et faisons une brève référence aux sources à chaque fois que cela est possible. Nous laisserons cependant pour la section 3 une analyse plus détaillée des indicateurs relatifs aux genres et des questions relatives aux données.

2.1 Les femmes en tant que travailleuses et productrices

Les femmes peuvent participer à l'économie en tant que travailleuses et que productrices. Afin de comprendre la structure sexuée d'une économie et les types de préjugés sexistes que les femmes rencontrent dans ces rôles économiques, nous devons tout d'abord identifier les secteurs (agriculture, industrie ou services) dans lesquels les femmes et les hommes travaillent, puis, quel est

leur statut professionnel (entrepreneurs indépendants, salarié ou travailleur familial collaborant à l'entreprise familiale).

Malgré quelques variations à travers les régions et les pays, les femmes ont non seulement tendance à être concentrées dans un nombre restreint de secteurs (« ségrégation horizontale »)⁷ – comme la production alimentaire dans l'agriculture, le textile et l'habillement dans l'industrie et les services domestiques et autres services sociaux – mais elles sont également sous-représentées aux postes à responsabilités et décisionnels (« ségrégation verticale »).⁸ Inversement, les hommes sont répartis plus uniformément à travers un éventail plus large de professions et d'activités productives (Banque mondiale, 2012).

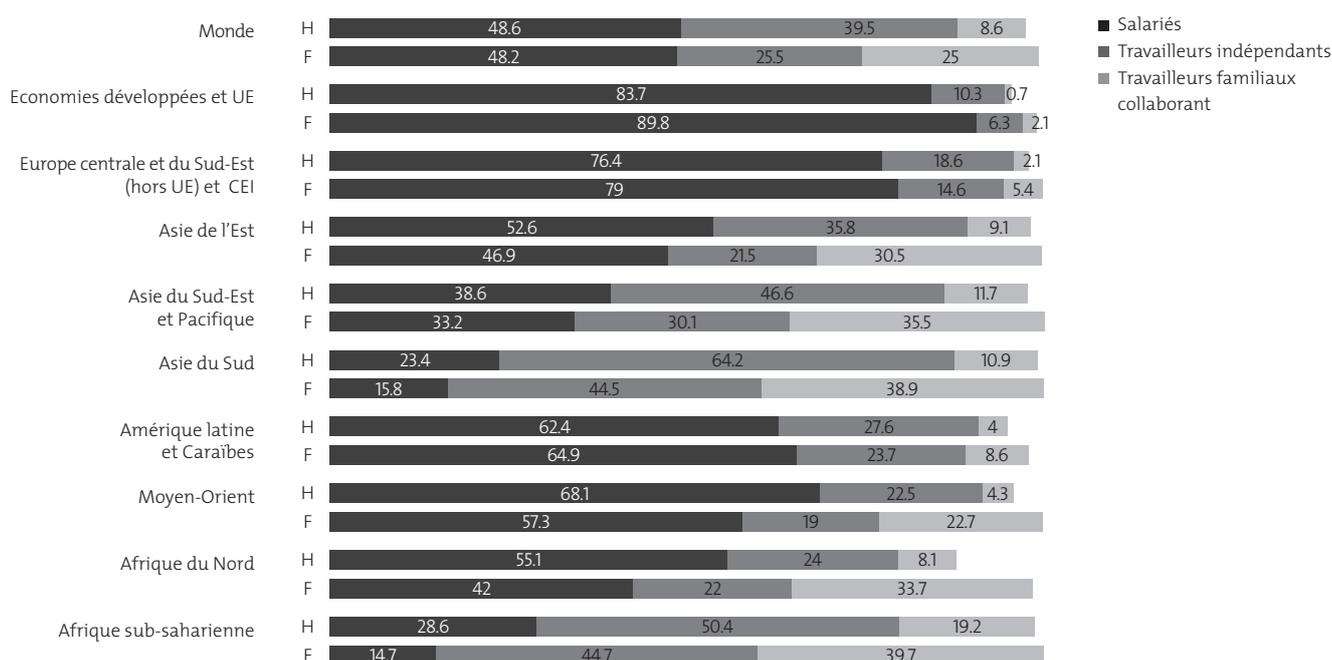
Les femmes sont plus susceptibles que les hommes de se trouver dans des formes de travail précaires. L'Organisation internationale du travail (OIT) est une importante source de données mondiales sur ces tendances. La figure 1, issue du rapport sur les tendances mondiales de l'emploi des femmes (OIT, 2012), montre, par exemple, que les femmes représentent une large part des « travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale »⁹ dans toutes les régions du monde. Ce décalage hommes-femmes est particulièrement marqué en Asie du Sud, où le travail familial non rémunéré représente 39 % de l'emploi des femmes, contre 11 % des hommes, et en Afrique sub-saharienne, où les chiffres correspondants sont de 40 % pour les femmes et 19

% pour les hommes. Un travailleur familial est la forme d'emploi la plus vulnérable étant donné que ce statut n'implique pas d'accès autonome au revenu.¹⁰

Les travailleuses non rémunérées (au foyer) également comprises dans la catégorie des femmes travailleuses et productrices sont dans la même position vulnérable. Partout dans le monde, la responsabilité de préparer les repas, d'aller chercher l'eau et les combustibles, de faire le ménage et de s'occuper des enfants et des personnes âgées retombe de manière disproportionnée sur les femmes. Par exemple, Budlender (2008) montre qu'en Inde, les femmes passent en moyenne 354 minutes par jour aux tâches ménagères et à s'occuper des enfants, contre 36 minutes pour les hommes. En Tanzanie, les chiffres correspondants sont de 270 minutes pour les femmes et environ 50 minutes pour les hommes. La charge de travail non rémunéré est particulièrement lourde pour les femmes vivant en milieu rural dans des zones reculées en raison du faible développement des infrastructures physiques. Comme nous l'avons mentionné plus haut, ces obstacles sont susceptibles de limiter la capacité des femmes à participer aux activités productives rémunérées et ils accroissent la probabilité qu'elles soient engagées dans des formes d'emploi informelles peu rentables (Banque mondiale, 2007). Les sources d'informations les plus utilisées pour le travail non rémunéré sont les enquêtes d'emploi du temps (TUS).

Figure 1

Répartition internationale de l'emploi total par statut et par sexe, 2012 (en pour cent)



Source : OIT (2012).

Note : UE désigne l'Union européenne ; CEI la Communauté des États indépendants.

Encadré 1

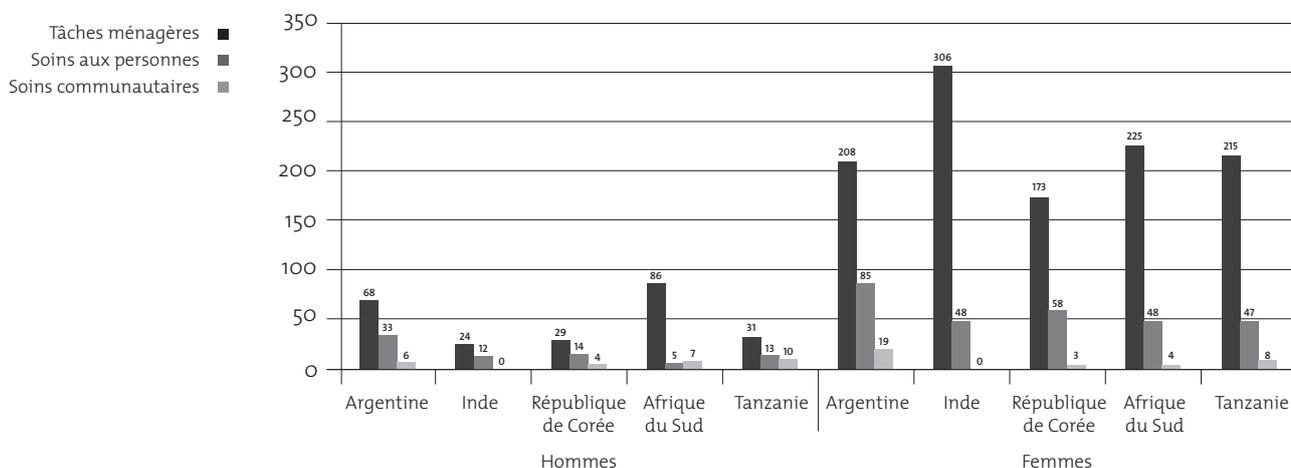
Enquêtes d'emploi du temps

Les enquêtes d'emploi du temps menées dans de plus en plus de pays en développement livrent des informations sur le temps passé à fournir des services non rémunérés pour la famille et les voisins (voir figure 2). En règle générale, ces enquêtes mesurent tous les types de travail non rémunéré, avec un haut degré de détails à la fois pour les activités enregistrées et les caractéristiques socio-économiques des personnes qui les exercent (est-ce qu'elles vivent dans des zones rurales ou pas, et quel est leur niveau de revenu et leur stratégie de subsistance). Les analyses reposant sur ces enquêtes d'emplois du temps pourraient être utilisées pour guider les décisions sur la manière de fixer un ordre de priorités pour l'allocation sectorielle des dépenses publiques et de renforcer les politiques faisant place aux femmes dans des secteurs clés, tels que la commercialisation agricole, les infrastructures et l'emploi. A peu d'exceptions près (comme la République de Corée et le Mexique), toutefois, des enquêtes d'emplois du temps réalisées dans des pays en développement ne sont actuellement disponibles que pour un moment donné, ce qui limite leur utilité pour les analyses des changements économiques dans le temps. La recherche qualitative à petite échelle au niveau local pourrait livrer des informations utiles en l'absence d'autres statistiques.

Source: Secrétariat de la CNUCED.

Figure 2

Temps moyen (en minutes) passé aux travaux domestiques non rémunérés, par sexe et par pays



Source: Budlender (2008).

Note: les données utilisées varient en fonction de la date à laquelle les pays concernés ont effectué l'enquête: l'Argentine en 2001, l'Inde en 1998/99, la République de Corée en 2004, l'Afrique du Sud en 2000 et la Tanzanie en 2006.

La disponibilité restreinte des femmes implique qu'elles sont plus désavantagées que les hommes lorsqu'il s'agit de réagir à de nouvelles incitations économiques, particulièrement dans leur rôle de travailleuses et de productrices. Les femmes produisent également moins que les hommes en raison de leur accès limité aux ressources productives (crédit, terres et intrants). Les données empiriques de différents pays montrent que les agricultrices sont autant capables que leurs homologues masculins; néanmoins, en raison de leur droits restreints sur les terres et de leur accès limité aux intrants, elles deviennent moins efficaces et produisent en moindre quantité (FAO, 2010). Le tableau 1 montre que dans la plupart des pays africains et dans la moitié des pays asiatiques, les femmes sont désavantagées par le droit officiel et coutumier dans leur droit à posséder et à hériter des terres. En ce qui concerne le crédit, les femmes ont tendance à ne recevoir que des petits prêts puisqu'elles n'ont pas ou peu de garanties et, partant, demeurent

cantonnées dans des activités à faible valeur qui peuvent, certes, les aider à satisfaire leurs besoins pratiques mais qui n'élargissent pas leurs perspectives d'accumulation de capital (UNDAW, 2009). En ce qui concerne l'éducation et la formation professionnelle, les femmes et les jeunes filles ont moins de possibilités que les hommes et les garçons de développer des compétences car les garçons sont plus susceptibles d'aller à l'école que les filles, qui restent souvent à la maison pour aider aux tâches domestiques. A un stade ultérieur, la formation professionnelle, et notamment les services de vulgarisation agricole, ne sont peut-être pas adaptés à l'emploi du temps des femmes, ce qui les empêche d'y participer. Le niveau d'éducation et de connaissances moins élevé des femmes, en particulier dans les domaines techniques de pointe, limite leur mobilité ascensionnelle concernant les possibilités d'emploi lorsque l'économie progresse sur l'échelle technologique.

Tableau 1

Nombre de pays présentant des inégalités entre hommes et femmes concernant le droit à l'héritage et à la propriété de la terre, ainsi qu'à d'autres biens, par région

	Inégalité concernant le droit à l'héritage	Droit inexistant/limité à acquérir et à posséder des terres	Droit inexistant/limité à posséder des biens autres que des terres
Afrique (48)	45	43	35
Afrique septentrionale (5)	5	3	1
Afrique orientale (15)	13	13	12
Afrique centrale (8)	7	8	8
Afrique australe (5)	5	5	4
Afrique occidentale (15)	15	14	10
Asie (42)	25	21	19
Asie centrale (5)	2	2	2
Asie orientale (4)	0	1	0
Asie du Sud-Est (10)	4	2	1
Asie du Sud (8)	7	7	7
Asie occidentale (15)	12	9	9
Amérique latine et Caraïbes (22)	2	5	2
Caraïbes (6)	2	1	1
Amérique centrale (6)	0	3	0
Amérique du Sud (10)	0	1	1
Océanie (2)	0	2	2
Europe de l'Est (9)	2	2	1

Source : UNDESA (2010).

Note : les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de pays étudiés. La qualité des droits de propriété des femmes a été classée de 0, signifiant « pas de restriction » à 1, signifiant « discrimination totale à l'encontre des femmes ». Les variations entre 0 et 1 peuvent indiquer l'étendue des restrictions ou la taille du groupe de femmes concernées. Les pays présentés dans le tableau sont ceux présentant une discrimination partielle (classée 0.5) ou totale (classée 1) à l'encontre des femmes sur la question considérée.

2.2 Les femmes en tant que commerçantes

Dans les pays en développement, les femmes participent activement au commerce transfrontalier informel¹¹ et dans les pays où elles ne rencontrent pas d'obstacles particuliers à leur mobilité, elles constituent la majorité des vendeurs de rues. Les femmes qui possèdent et exploitent des micro-, petites et moyennes entreprises (PME) tombent également dans cette catégorie.

En tant que commerçantes transfrontalières informelles, les femmes se heurtent à des obstacles basés sur le sexe en raison de normes culturelles qui peuvent déterminer quels modes de transport conviennent aux femmes. Des différences entre hommes et femmes existent dans la perception, la disponibilité et l'utilisation de nombreux moyens de transport, en particulier dans les pays en développement. Le contrôle des femmes même sur des moyens de transport de base comme les bicyclettes, les animaux et les charrues est parfois limité. Ceci entrave l'accès des femmes à des marchés où leurs produits

pourraient se vendre à des prix et à des conditions équitables et dans un délai convenable. En Ouganda, par exemple, il est apparu que seuls les hommes pouvaient utiliser des bicyclettes, ce qui leur permettait de se déplacer et d'aller vendre en dehors du village, chose que les femmes ne pouvaient alors pas faire (Malmberg Calvo, 1994). Dans les années 1990, un projet mené en Inde, à Tamil Nadu, a introduit des bicyclettes comme moyen de promouvoir l'alphabétisation des femmes. Il est apparu que les bicyclettes favorisaient l'autonomie des femmes et changeaient leur vie car elles pouvaient accéder plus rapidement à l'école, à l'hôpital et aux marchés. En outre, les rôles basés sur le sexe ont changé étant donné que les femmes pouvaient entreprendre des tâches, comme le commerce, l'accompagnement des enfants à l'école et faire des courses, traditionnellement accomplies par les hommes. En outre, les bicyclettes ont permis aux femmes d'accomplir leurs tâches plus rapidement et plus facilement, leur libérant du temps pour d'autres activités (Starkey *et al.*, 2002). Les commerçantes transfrontalières informelles peuvent aussi être victimes de harcèlement de la part des agents

des douanes. En conséquence, elles font souvent des transactions désavantageuses, autant en tant que vendeuses qu'acheteuses.

Les vendeuses de rue et les propriétaires de micro et petites entreprises ont tendance à être désavantagées par rapport aux hommes en matière d'éducation et de pouvoir de négociation, d'accès aux ressources productives et aux réseaux, ainsi qu'à l'information sur le marché. Les femmes entrepreneurs ont souvent des responsabilités, des objectifs et des stratégies commerciales différentes de celles des hommes. Les obligations liées au bien-être du ménage empiètent aussi sur leur temps et leur revenu. Même lorsque des programmes ciblant les petites entreprises sont disponibles, ils ne prennent pas suffisamment en compte les besoins et les réalités locales des femmes entrepreneurs. C'est pourquoi les entreprises exploitées par des femmes ont tendance à demeurer de petite taille et à générer peu de revenu, ce qui entrave leur potentiel de croissance. Si l'on considère que, dans les pays en développement, les PME jouent un rôle important pour générer de l'emploi et qu'elles représentent une large part des activités économiques, le fait que les entreprises exploitées par des femmes demeurent souvent des microentreprises incapables de se développer et de progresser d'un point de vue technologique porte atteinte aux perspectives de croissance de l'économie dans son ensemble.

Dans l'environnement du commerce de rue, les normes de santé et de sécurité sont généralement inexistantes. Les femmes doivent souvent parcourir de longues distances pour accéder à des services de santé et, donc, leur coût d'opportunité augmente en termes de perte de gain lorsqu'elles ont besoin de se faire soigner. Ces mauvaises conditions, ajoutées à la charge de travail domestique plus élevée chez les femmes, accroît leur vulnérabilité aux risques liés au travail, y compris ceux liés au stress et aux problèmes de santé. En tant que travailleuses informelles, les femmes vendeuses de rue sont également exclues de la protection de la législation sur le travail et ne peuvent souvent pas accéder aux mesures de protection sociale officielles, comme les prestations d'assurance, d'invalidité, de maternité et de chômage (Lee, 2004).

Les données ventilées par sexe relatives à l'accès aux marchés et aux autres réseaux sont moins facilement disponibles et ne se trouvent pas dans les enquêtes classiques. Des études de cas par régions ou pays spécifiques et des analyses basées sur le sexe de la chaîne de valeur par secteur (relatives à l'implication des

femmes aux différents stades de la production et de la distribution d'un bien donné par rapport à celle des hommes) constituent une source d'informations sous-utilisée pour saisir certaines de ces dimensions importantes.

2.3 Les femmes en tant que consommatrices

Dans les pays en développement, les femmes jouent un rôle économique important en tant que consommatrices : elles achètent de la nourriture et d'autres marchandises pour leurs familles et utilisent les services publics. Tout choc économique entraînant des changements dans le prix relatif des produits de première nécessité et dans la prestation de services publics essentiels est, par conséquent, susceptible d'avoir un impact différent sur les femmes et sur les hommes au sein des foyers.

La contribution des femmes à l'économie en tant que travailleur domestique signifie que les femmes achètent essentiellement des produits de subsistance pour la maison et la famille. Alors qu'une large part du revenu des hommes est souvent consacrée à des produits que Darity (1995) définit comme « produits purement de luxe », le panier de la ménagère est principalement constitué de denrées alimentaires. Un changement dans la politique économique induisant une hausse des prix des denrées alimentaires signifie, par exemple, que les femmes peuvent acheter une quantité moins importante de produits alimentaires avec un revenu donné. Cela a des conséquences sur le bien-être de la famille en général, mais particulièrement sur les filles, attendu que la nourriture est parfois inégalement répartie entre les membres masculins et féminins de la famille. Collier et Appleton (1995) notent que dans le nord de l'Inde, les garçons sont souvent favorisés par rapport aux filles en termes de répartition de la nourriture. Une baisse des quantités de nourriture disponibles au sein du foyer peut accroître le risque de carences alimentaires et de maladie des membres féminins.¹²

Si un choc économique découle d'un changement dans la politique commerciale, comme une modification des droits de douane, les femmes seront touchées selon : (a) l'influence de la politique commerciale sur les prix intérieurs des biens importés ; et (b) leur degré d'exposition aux diverses marchandises importées. Le module 2 étudie cet impact en détail et décrit les mécanismes de transmission des changements de droits de douane au bien-être des femmes.

Les femmes sont également consommatrices de services publics. Il est probable qu'un changement dans les recettes publiques – qui pourrait

résulter de la réduction ou de la suppression des droits de douane opérée dans le cadre d'accords commerciaux – ait des incidences différentes sur les hommes et les femmes s'il affecte l'ampleur et la composition des dépenses publiques, par exemple si les services publics sont réduits. La privatisation des services publics opérée unilatéralement ou dans le cadre d'accords commerciaux peut également conduire à une hausse des prix ou à la disparition de ces services dans les zones reculées, où leur fourniture s'avère non rentable.

Il se peut que la fourniture de services essentiels – de santé et d'éducation, ainsi que d'électricité, l'assainissement et les infrastructures de distribution de l'eau – favorise surtout les groupes vulnérables (s'ils sont identifiés et ciblés de manière appropriée). La recherche soucieuse de la dimension paritaire, principalement sur les premiers épisodes d'ajustement structurel (voir encadré 2),

a mis en évidence que les conséquences négatives de réductions des dépenses publiques étaient plus importantes chez les femmes que chez les hommes (Gladwin, 1991; Elson, 1991). Elson (1991) a noté, par exemple, qu'en Zambie, des compressions des dépenses en matière de santé étaient préjudiciables aux agricultrices qui pouvaient passer moins de temps à cultiver parce qu'elles devaient s'occuper de leurs parents malades. Les initiatives budgétaires qui tiennent compte de la prospective de genre lancées dans un certain nombre de pays (voir par ex. Budlender *et al.*, 2002), pourraient constituer un instrument utile, à la fois pour collecter les informations sur les caractéristiques de genre de l'utilisation des services publics et pour s'assurer que les dépenses sociales, particulièrement celles orientées vers la promotion de l'égalité entre hommes et femmes, soient préservées. Néanmoins, il existe encore peu de données sur ces points.

Encadré 2

Que sont les Programmes d'ajustements structurels?

Les Programmes d'ajustements structurels (PAS) sont un ensemble de politiques économiques que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) mettaient en place depuis les années 1980 pour répondre aux crises économiques qui ont frappé l'Afrique sub-saharienne au cours des années 1970. Leur objectif était d'encourager l'ouverture et l'efficacité des économies et de stimuler la croissance économique dans les pays en développement. L'adoption de ces politiques était souvent une condition préalable à l'obtention de prêts par les pays. Les PAS comprenaient souvent des mesures comme la libéralisation du commerce, la dérégulation des marchés, la privatisation des entreprises publiques, la diminution du rôle de l'État, la réduction des subventions et la flexibilité du marché du travail. Les PAS ont de plus en plus fait l'objet de critiques en raison de doutes quant à leur impact positif sur la croissance économique des pays en développement et d'inquiétudes quant à leurs coûts sociaux considérables, dont l'augmentation du chômage, des réductions des dépenses sociales et le creusement des inégalités. En 1999, la Banque mondiale et le FMI ont introduit les stratégies de réduction de la pauvreté (Documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté, DSRP) en tant que nouveau cadre de prêts concessionnels et d'allègements de la dette des pays en développement.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

2.4 Les femmes en tant que contribuables

Les femmes et les hommes paient des impôts. Néanmoins, en raison de leurs rôles économiques et de leurs responsabilités distinctes, les femmes et les hommes sont affectés différemment par les politiques fiscales.

On peut établir une distinction entre les discriminations explicites et les discriminations implicites à l'égard des femmes en matière d'imposition (Stotsky, 1997; Elson 2006; UNDP, 2010). Les formes explicites de discrimination comprennent des cas dans lesquels les hommes et les femmes font l'objet de règles d'imposition différentes. Au Maroc, la loi accordant des réductions aux hommes indépendants mais pas aux femmes en est un exemple (Bouazzaoui *et al.*, 2010, tel que cité dans Hui, 2013 : 9). En revanche,

les formes de discrimination implicites, résultent de normes sociales et sont plus difficiles à identifier. Dans ce cas, la différence de traitement entre les hommes et les femmes n'est pas le résultat de la loi fiscale, mais de la manière dont les sociétés sont organisées. Par exemple, en Afrique du Sud, en Argentine, au Maroc, au Mexique et en Ouganda, les exonérations et les déductions fiscales profitent aux professionnels et aux personnes se trouvant dans l'emploi formel, qui sont davantage susceptibles d'être des hommes (Grown et Valodia, 2010).¹³

Une autre distinction de genre peut être faite entre les impôts directs et les impôts indirects (voir encadré 3). Dans le cas de l'impôt sur le revenu, par exemple, des changements dans cet impôt ont tendance à avoir une incidence disproportionnée sur les hommes car ils gagnent

généralement plus et ont plus de possessions. La manière dont les déclarations de revenu sont remplies est également déterminante pour évaluer l'impact différent entre hommes et femmes de l'imposition : lorsque les revenus du mari et de la femme sont mis en commun pour des raisons

fiscales, les femmes – qui ont tendance à gagner moins – peuvent décider de sortir de l'emploi formel si la perte de revenu est partiellement compensée par un taux d'imposition marginal inférieur (Grown et Valodia, 2010 ; Tax Justice Network, 2011 ; Hui, 2013).

Encadré 3

Impôts directs et indirects

Les impôts peuvent être classés de différentes manières en fonction de qui les verse, de qui en assume la charge finale, de la mesure dans laquelle la charge peut être transférée et d'autres critères. La classification la plus courante est entre impôts directs et impôts indirects.

Les impôts directs sont des impôts dus par des personnes physiques ou morales (impôt sur le revenu et impôt sur les sociétés) fondés sur la capacité du contribuable à payer en fonction du revenu ou de la richesse. Les impôts sur le revenu des personnes physiques sont généralement perçus sur le revenu du contribuable (qu'il s'agisse d'une seule personne ou d'un foyer). Ils sont fréquemment ajustés afin de tenir compte des circonstances pouvant influencer sur la capacité à payer, comme le statut familial, le nombre d'enfants et l'âge de ces derniers, etc. Les impôts directs sont souvent progressifs, ce qui signifie que le taux d'imposition augmente avec le revenu. Un impôt direct est versé au gouvernement et ne peut pas être transféré à une autre personne ou entité.

Les impôts indirects sont perçus sur la production ou la consommation de biens et de services ou sur les transactions, dont les importations et les exportations. Ils comprennent par exemple les taxes sur les ventes, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), les taxes sur les transactions légales et les droits de douane. Des taxes générales sur les ventes sont appliquées sur la plupart des dépenses des consommateurs. Le même taux peut être appliqué à tous les produits imposés ; des articles différents (par exemple les denrées alimentaires et les médicaments) peuvent également faire l'objet de taux différents. Certaines marchandises de base sont parfois exemptées de taxes sur les ventes afin de réduire la charge fiscale des ménages à faible revenu. Inversement, une taxe d'accise est prélevée sur des biens ou services particuliers, notamment les boissons alcoolisées, les tabacs et les carburants. Les impôts indirects sont collectés par un intermédiaire (par ex. un commerçant) auprès de la personne qui en supporte la charge (par ex. le consommateur).

Source : Encyclopaedia Britannica [en ligne], taxation : <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/584578/taxation>.

Les impôts sur les sociétés peuvent avoir des incidences différentes sur les hommes et sur les femmes (Barnett and Grown, 2004). Par exemple, les déductions en faveur des petites entreprises peuvent particulièrement profiter aux femmes car celles-ci possèdent et gèrent souvent ce type d'entreprises.

Les impôts indirects, comme la TVA, sont basés sur la consommation plutôt que sur le revenu. Les groupes à faible revenu – y compris les femmes – ont tendance à consommer une plus grande proportion de leur revenu que les groupes plus fortunés. Ils sont, par conséquent, exposés à une incidence fiscale plus élevée, ce qui signifie qu'ils versent plus d'impôts par rapport à leur revenu.¹⁴ En outre, ainsi que nous l'avons mentionné plus haut à la section 2.3, les hommes et les femmes achètent apparemment différents

types d'articles. Par exemple, dans le cas de l'Inde, il semble que les ménages tenus par des femmes concentrent leur consommation sur des produits comme la nourriture, les médicaments et les vêtements, alors que les ménages dirigés par des hommes dépensent davantage en boissons, tabacs et transports (Hui, 2013).

Étant donné que l'on manque souvent de données individuelles sur l'imposition, l'approche la plus fréquente pour évaluer les implications de genre des changements, à la fois dans les impôts directs et indirects, est de différencier le sexe du chef de famille (voir notamment Grown et Valodia, 2010). Il ne peut toutefois s'agir que d'approximations attendu que les membres du ménage peuvent percevoir des revenus différents qui ne sont pas saisis dans cette approche.

Tableau 2

Rôles des femmes dans l'économie et stéréotypes sexistes	
Rôles des femmes dans l'économie	Discriminations sexistes
Travailleuses et productrices <ul style="list-style-type: none"> • Travailleuses indépendantes ou salariées • Travailleuses familiales collaborant à l'entreprise familiale • Travailleuses (familiales) non rémunérées • Travailleuses (saisonnnières) occasionnelles¹⁵ 	<ul style="list-style-type: none"> • Ségrégation du travail au niveau de l'industrie, du secteur et de la profession (ségrégation horizontale) • Ségrégation verticale • Écart salarial entre hommes et femmes • Concentration dans des formes de travail précaires et faiblement rémunérées (travail à temps partiel et travaux informels) • Capacités inférieures et niveau d'instruction moins élevé • Peu de temps disponible (« pauvreté en temps ») : les responsabilités ménagères retombent de manière disproportionnée sur les femmes • Accès limité aux revenus et aux ressources productrices et contrôle limité de ces éléments (par ex. crédit, terres et intrants)
Commerçantes <ul style="list-style-type: none"> • Commerçantes transfrontalières informelles • Commerçantes et vendeuses de rue • Propriétaires de micro- et petites entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de temps pour parcourir de longues distances à la recherche de meilleures offres • Accès limité à divers modes de transport (par ex. bicyclettes) et contrôle limité sur ceux-ci • Plus faible pouvoir de négociation • Plus grande exposition à la violence et au harcèlement sexistes • Accès limité au capital • Risques liés à la santé plus élevés • Accès limité aux mesures formelles de protection sociale • Accès limité aux services de développement commercial qui ne tiennent généralement pas compte des besoins des femmes entrepreneures
Consommatrices <ul style="list-style-type: none"> • Acheteuses de nourriture et d'autres biens • Usagers des services publics 	<ul style="list-style-type: none"> • Plus grande exposition aux augmentations des prix à l'importation • Plus grande vulnérabilité aux réductions des dépenses publiques
Contribuables	<ul style="list-style-type: none"> • Plus grande exposition aux formes explicites et implicites de sexisme dans l'imposition • Risque plus élevé de devoir renoncer au travail du fait du montant plus élevé d'impôts directs • Plus grande exposition aux impôts indirects sur la consommation

Source : Secrétariat de la CNUCED.

Les politiques qui ont une incidence sur le commerce sont mises en œuvre dans le contexte de structures basées sur le sexe comme celles que nous venons de décrire. Étant donné que, dans de nombreux contextes, les femmes disposent de moins de ressources que les hommes, elles ont plus de difficulté à tirer parti de nouvelles opportunités générées par le commerce et à supporter les ajustements consécutifs aux réformes commerciales. L'objectif de cette section était de montrer que les politiques commerciales et les réformes correspondantes ne sont pas impartiales quant au sexe. Il convient de veiller à concevoir des politiques et des interventions complémentaires afin d'atténuer tout effet néfaste et d'encourager les ajustements visant à une plus grande équité entre les sexes. Les multiples voies d'interaction entre le commerce et les politiques liées au commerce d'un côté, et l'égalité entre hommes et femmes de l'autre seront abordées

à la section 5. Mais auparavant, il convient d'affiner les définitions et les mesures de « l'(in)égalité entre les sexes » (section 3) d'un côté et du « commerce » et de la « politique commerciale » de l'autre.

3 Mesures de l'(in)égalité entre les sexes

Cette section offre un aperçu des divers indicateurs actuellement utilisés pour mesurer l'inégalité entre les sexes. Elle n'aborde que les indicateurs individuels, laissant de côté les indices globaux.¹⁶ Les indices composites ne sont pas d'une grande utilité pour les analyses qui visent à différencier les divers effets sur la répartition des changements induits par le commerce, objet du présent matériel pédagogique.

Encadré 4

Instruments et objectifs internationaux liés à l'égalité entre les sexes

Le terme « genre » se rapporte à des différences entre les hommes et les femmes d'origine sociale. Ces différences varient d'une société à l'autre, évoluent au fil du temps et définissent qui détient du pouvoir et de l'influence sur quoi.

La Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDAW) a été signée par des gouvernements en 1979, est entrée en vigueur en 1981 et compte actuellement 187 pays signataires. La CEDAW est le premier instrument juridiquement contraignant qui adopte une approche globale pour interdire toute discrimination contre les femmes dans tous les domaines. On considère qu'il s'agit d'une avancée importante.

La Déclaration et Programme d'action de Beijing (BDPfA) a été signée par 189 gouvernements en 1995. Il s'agit du premier instrument juridique international à intégrer un plan d'action détaillé proposant des stratégies pour garantir l'égalité et la jouissance à part entière des droits humains pour les femmes dans 12 sujets de préoccupation : la pauvreté, l'éducation et la formation, la santé, les violences sexistes, le conflit armé, l'économie, le pouvoir et la prise de décisions, les mécanismes institutionnels pour la promotion de la femme, les droits humains, les médias, l'environnement et les fillettes.

L'OMD3 est l'objectif du Millénaire pour le développement particulièrement axé sur l'égalité entre les sexes et l'autonomisation des femmes. La cible de l'objectif 3 est « d'éliminer les disparités entre les sexes dans les enseignements primaire et secondaire d'ici à 2005 si possible, et à tous les niveaux de l'enseignement en 2015 au plus tard ». Cette cible est mesurée par le rapport du nombre de filles/garçons inscrits dans les enseignements primaire, secondaire et tertiaire. Les trois autres indicateurs accompagnant l'OMD3 sont les suivants : le rapport femmes/hommes alphabètes dans la tranche de 15 à 25 ans ; la part des femmes dans l'emploi rémunéré non agricole et la proportion de sièges occupés par des femmes dans les parlements nationaux. L'OMD3 a fait l'objet d'un certain nombre de critiques du fait de son interprétation étroite (essentiellement sociale) de l'égalité entre les sexes et de l'autonomisation des femmes et du peu de place accordé à l'impact de facteurs économiques sur le bien-être des femmes.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

Il est important de préciser ici la différence entre l'égalité entre les sexes et l'émancipation des femmes ; les deux concepts sont certes apparentés, mais assez distincts. L'égalité entre les sexes traite du statut des femmes vis-à-vis de celui des hommes, tandis que l'émancipation des femmes examine la possibilité des femmes à exercer un contrôle, à disposer de différentes alternatives et de choix pour la prise de décisions pratiques et stratégiques. Les femmes, par exemple, sont émancipées lorsqu'elles peuvent prendre leurs propres décisions quant à l'utilisation de leurs ressources et de leurs revenus (émancipation économique), lorsqu'elles ont accès à un enseignement de bonne qualité (émancipation sociale) et lorsqu'elles peuvent participer à la vie politique (émancipation politique). L'émancipation est un concept plus controversé et plus difficile à mesurer que l'égalité entre les sexes, car elle concerne de nombreuses dimensions complexes, par exemple des normes sociales et des institutions qui varient beaucoup en fonction du contexte.

3.1 Trois domaines d'indicateurs d'égalité entre les sexes

L'équipe du Projet Objectifs du Millénaire sur l'éducation primaire et l'égalité des sexes a mis

au point un cadre opérationnel utile qui distingue trois domaines d'égalité entre les sexes : (a) les capacités, (b) l'accès aux ressources et aux opportunités et (c) la sécurité (Projet du Millénaire des Nations Unies, 2005) :

- (a) Le domaine des **capacités** concerne les possibilités humaines de base comme les connaissances et la santé. Elles sont fondamentales pour le bien-être des personnes et génèrent des conditions préalables pour la prise de décisions liées à la production et à l'économie. Elles sont généralement mesurées par divers indicateurs de l'éducation, de la santé et de la nutrition.
- (b) Le domaine de l'**accès aux ressources et aux opportunités** se rapporte aux conditions qui permettent aux personnes d'assurer des moyens de subsistance adéquats pour elles et leurs familles par un accès aux actifs et aux ressources économiques et la prise de décisions politiques. La terre, d'autres propriétés et infrastructures sont les mesures des actifs économiques. Les revenus et l'emploi sont couramment utilisés pour mesurer l'accès aux ressources économiques. La participation des femmes à des postes de direction et de

leadership dans des coopératives, des entreprises et des organes directeurs peut servir d'indicateur des opportunités politiques.

- (c) Le domaine de la **sécurité** se rapporte à la vulnérabilité face à la violence et au conflit. La violence et le conflit peuvent provoquer des dommages physiques et psychologiques et entraver la capacité des personnes et des communautés à atteindre leur potentiel. La sécurité peut être mesurée par des indicateurs comme la prévalence des viols, du harcèlement sexuel ou de la traite de femmes.

Le module 3 reprend ce cadre et s'appuie dessus pour esquisser des modèles d'inégalité entre les sexes susceptibles d'influer sur la compétitivité des exportations d'un pays.

3.2 Mesures relatives et absolues de l'inégalité entre les sexes

Les inégalités entre les sexes peuvent être mesurées en termes relatifs et absolus.

En termes relatifs, l'inégalité entre les sexes peut être évaluée de différentes manières :

Une première approche consiste à comparer les performances des femmes à celles des hommes, selon l'indice de parité des sexes (IDP). Le calcul est le suivant :

$$IDP_i^t = \frac{F_i^t}{M_i^t} \quad (1)$$

où F_i^t et M_i^t sont les valeurs correspondant au sexe féminin et au sexe masculin pour un indicateur i à l'instant t . L'IDP est généralement utilisé pour mesurer l'accès relatif des hommes et des femmes à l'éducation : par exemple, les indices de parité des sexes peuvent être calculés pour les

taux de scolarisation, les taux de réussite et les taux d'alphabétisation. Par exemple, l'IDP des taux de scolarisation est calculé en divisant le taux de scolarisation des femmes par celui des hommes pour un niveau d'éducation donné. Une valeur de l'IDP égale à 1 signifie qu'il existe une parité entre les sexes. Si la valeur de l'IDP varie entre 0 et 1, cela indique que les femmes sont désavantagées.¹⁷

Une deuxième approche consiste à calculer l'écart relatif en tant que différence entre le nombre d'hommes et de femmes pour un indicateur donné (par ex. taux d'alphabétisation, taux d'emploi, etc.), qui est obtenu sous forme de pourcentage avec la formule suivante :¹⁸

$$\text{Écart_relatif}_i^t = \frac{M_i^t - F_i^t}{M_i^t} * 100 \quad (2)$$

où M_i^t et F_i^t sont définis comme ci-dessus. L'écart relatif peut aussi être mesuré en termes de salaires et on l'appelle alors « écart salarial entre hommes et femmes ». Cette mesure relative de l'inégalité entre les sexes a fait l'objet de nombreuses études, en particulier consacrées aux effets du commerce sur la parité hommes-femmes. Le module 2 explique les mécanismes de transmission selon lesquels le commerce a des incidences sur la parité hommes-femmes et aborde également l'écart salarial entre hommes et femmes. A titre d'introduction à cette analyse, reportez-vous à l'encadré 5 pour une description détaillée de l'écart salarial entre hommes et femmes.

En termes absolus, l'inégalité entre les sexes peut être calculée en tant que différence absolue entre le nombre d'hommes et de femmes dans un domaine donné de leur vie économique et sociale (par ex. scolarisation) ; le calcul peut être fait en retranchant le nombre de femmes du nombre d'hommes.

Encadré 5

Écart salarial entre hommes et femmes

L'écart salarial entre hommes et femmes est une mesure relative de l'inégalité entre les sexes face aux salaires. Il exprime la différence entre les salaires moyens des hommes et celui des femmes sous forme de pourcentage des salaires moyens des hommes. Dans l'équation (2) ci-dessus, l'indicateur i représente les salaires moyens. Dans ce sens, l'écart salarial entre hommes et femmes indique l'avantage ou le désavantage des femmes par rapport aux hommes en termes de salaires moyens. Par exemple, un écart salarial entre hommes et femmes de 30 % indique que les femmes gagnent 30 % de moins que les hommes et sont donc désavantagées ; un écart salarial entre hommes et femmes de -10 % indique que les femmes gagnent 10 % de plus que les hommes et sont donc avantagées. Il s'agit de l'écart salarial total entre hommes et femmes qui est observé, couramment appelé « écart salarial entre hommes et femmes brut » dans la littérature.

Cependant, afin de bien comprendre ce que signifie l'écart salarial entre hommes et femmes et la manière de le mesurer, il convient d'approfondir les explications. Les chercheurs et les analystes utilisent et mesurent l'écart salarial entre hommes et femmes de différentes manières en fonction de l'objectif de leur étude et de la disponibilité des données. Cette explication vise à apporter quelques éclaircissements au lecteur en deux étapes.

Encadré 5

Écart salarial entre hommes et femmes

La première étape consiste à identifier la composition de l'écart salarial entre hommes et femmes ou le type de mesure des salaires que l'on souhaite utiliser. En général, si les données sont disponibles, la meilleure mesure est obtenue en utilisant les salaires horaires. Du fait que le nombre d'heures travaillées par les femmes est inférieur à celui des hommes, l'utilisation de salaires mensuels ou hebdomadaires risque de biaiser (et augmenter) l'écart salarial entre hommes et femmes. L'utilisation des salaires horaires est non seulement plus judicieuse du point de vue statistique, car elle permet de corriger l'écart salarial entre hommes et femmes pour les heures travaillées, mais elle permet aussi de révéler les réelles améliorations obtenues par les femmes sur le marché du travail.

La deuxième étape consiste à décomposer l'écart salarial entre hommes et femmes brut en une part expliquée et une part inexpliquée (ou résiduelle). Le premier type de composante fait référence à la partie de l'écart salarial entre hommes et femmes qui peut être expliquée par des facteurs influençant les salaires des travailleurs, autres que les heures travaillées ; ces facteurs sont notamment les variables du capital humain comme l'éducation, l'expérience, la profession et la syndicalisation. Le deuxième type indique la partie de l'écart salarial entre hommes et femmes qui ne peut être expliquée après cet exercice et qui est attribuée à la discrimination sexiste ou à des variables du marché du travail qu'il est difficile de cerner. Par exemple, la ségrégation du marché du travail joue un rôle important dans l'écart salarial entre hommes et femmes. Une étude de Madagascar (Nicita, 2006) a révélé, par exemple, que l'industrie textile embauchait des femmes et des hommes également qualifiés lorsqu'elle prospérait et devenait compétitive sur le plan international. Cependant, les hommes occupaient des postes hautement qualifiés et mieux rémunérés que les femmes qui étaient concentrées dans les strates inférieures de la production textile. En conséquence, l'écart salarial entre hommes et femmes s'en trouvait augmenté. Plusieurs techniques statistiques ont été mises au point pour décomposer l'écart salarial entre hommes et femmes en la part expliquée et la part inexpliquée (voir, par ex., Juhn et Murphy, 1989 ou la décomposition de Blinder-Oaxaca de 1973).

Source : Secrétariat de la CNUCED.

Les ratios femmes/hommes indiqués dans la première approche semblent être les indicateurs les plus souvent utilisés pour mesurer les disparités entre les sexes. Il convient toutefois de connaître les inconvénients de tels indicateurs. Un problème des rapports est qu'il peut y avoir des cas où un rapport de 1 indiquant une parité des sexes est trompeur. Par exemple, Klasen (2004) a relevé que le rapport de 1 pour les taux de mortalité infantile serait en fait un exemple de sexisme en faveur des hommes plutôt que d'égalité de la survie, puisqu'il est bien connu que les filles jouissent d'un avantage biologique de survie par rapport aux garçons pendant la petite enfance. Un inconvénient encore plus important est que les rapports ne donnent aucune indication du contexte du changement ni du sens de ses composantes individuelles. Afin de pouvoir correctement interpréter les évolutions des rapports, il faut pouvoir compter sur les informations relatives aux données utilisées pour créer les différentes mesures. Si l'on prend en exemple le rapport des salaires femmes/hommes, une augmentation de celui-ci ne résulte pas nécessairement d'une augmentation des salaires des femmes ; il peut aussi refléter une diminution des salaires des hommes alors que ceux des femmes restent constants ou une diminution à la fois des salaires des hommes et des femmes, ceux des hommes diminuant plus rapidement. Sans informations complémentaires, le chercheur ne peut pas affirmer que les

améliorations du rapport sont la conséquence d'une augmentation des salaires des femmes (souhaitable) ou d'une diminution des salaires des hommes (non souhaitable). Par conséquent, afin de pouvoir correctement interpréter les rapports, il est nécessaire de faire une analyse de tendance des indicateurs sous-jacents.

À l'inverse des mesures relatives, les mesures absolues utilisent un seuil fixe qui sert de référence pour mesurer les résultats. Par exemple, la mortalité maternelle est mesurée par rapport au point de référence de l'accomplissement maximal, autrement dit, le pays où le taux de mortalité est le plus faible.

3.3 Disponibilité et qualité des données ventilées par sexe

Les meilleures sources de données ventilées par sexe sont les enquêtes réalisées auprès des ménages et les enquêtes sur le marché du travail. Les enquêtes réalisées auprès des ménages permettent d'obtenir des informations détaillées sur les conditions de vie du ménage et des données sur l'âge, le statut marital, le rôle de la famille, l'éducation, la situation d'emploi, les revenus et les dépenses de chaque membre du ménage. Les enquêtes sur le marché du travail sont axées sur les statistiques du marché du travail (qui peuvent aussi être recueillies par les enquêtes auprès des

ménages) comme les salaires, le nombre d'heures travaillées et le taux de syndicalisation. Ces enquêtes sont généralement conçues et mises en œuvre par des bureaux de statistique nationaux, même si certaines enquêtes sont financées par des organisations internationales (par exemple l'Étude de la mesure des niveaux de vie financée par la Banque mondiale). L'objet de ce module n'est pas de dresser la liste de toutes les sources de données ventilées par sexe, mais nous voudrions rassurer le lecteur quant à la dispersion de données évoquée à la section 2. Malgré l'insuffisance de données et le manque de normalisation d'un pays à l'autre, ce qui est susceptible de restreindre la capacité à créer des indicateurs de genre adéquats au service des recherches et des politiques soucieuses de la parité, les pays en développement sont en train de renforcer leur capacité à mettre en place des sources valides de statistiques ventilées par sexe. Il est à espérer que, dans quelques années, des données améliorées en termes de quantité et de qualité seront disponibles dans chaque domaine d'inégalité entre les sexes. À l'heure actuelle, le problème de disponibilité des données est plus aigu dans certains domaines que dans d'autres (et dans certaines régions en développement plus que dans d'autres). Le domaine de la capacité est celui qui jouit du plus grand nombre d'indicateurs

comparables d'un pays à l'autre. Très peu d'indicateurs fiables sont cependant disponibles dans le domaine de la sécurité et des écarts de données sont aussi prévalents dans le domaine des opportunités économiques. Par exemple, le rapport récent sur les progrès réalisés dans les statistiques du *World's Women* (UNDESA, 2010) montre que la plupart des pays de l'Afrique sub-saharienne et de l'Asie du Sud n'ont pas de données sur la part des femmes dans l'emploi rémunéré non agricole et rares sont ceux à disposer d'informations sur les salaires relatifs des femmes.

De plus, un problème fréquent touchant de nombreuses statistiques des pays à faibles revenus, en particulier sur l'emploi, est qu'elles n'ont pas le niveau de ventilation par secteurs (dans l'agriculture et le secteur manufacturier) qui est généralement utilisé dans les classifications pour le commerce. Cela constitue un obstacle pour réaliser des évaluations approfondies de l'impact sur les sexes de la libéralisation du commerce, par exemple. Des limitations plus générales des enquêtes actuelles auprès des ménages et sur le marché du travail concernent l'irrégularité de la communication d'informations sur les aspects qualitatifs du travail, comme les conditions des lieux de travail, les prestations, le nombre d'heures travaillées et les salaires.

Encadré 6

La catégorie des ménages dirigés par des femmes

Les données ventilées par sexe sont souvent recueillies en faisant une distinction entre les ménages dirigés par des femmes et ceux dirigés par des hommes. Souvent, de telles données sont les seules sources disponibles pour la réalisation d'une analyse relative à la parité ; la prudence est toutefois de mise au moment de les utiliser.

Les ménages dirigés par des femmes peuvent inclure plusieurs situations ; ménages à une personne, ménages où le seul adulte est une femme ou ménages qui comportent deux adultes (un homme et une femme) et la femme est celle qui est à la tête du ménage. De plus, les femmes peuvent être chef de ménage de manière régulière ou temporaire si l'homme est seulement temporairement absent.

Traditionnellement, on considère que le chef du ménage est la personne qui est économiquement responsable du ménage et qui en a l'autorité. Cependant, ce concept perd de sa substance dans des circonstances où les deux époux/compagnons contribuent au soutien économique du ménage et assument tous les deux des responsabilités et détiennent l'autorité au sein du ménage. L'hypothèse voulant que ce soit l'homme adulte du ménage qui soit, par défaut, chef de famille est trompeuse et peut déformer la réalité, même si une telle hypothèse a été souvent utilisée dans les analyses de la parité.

Le fait d'utiliser des critères différents pour identifier le chef du ménage a un impact sur la manière dont les différents types de ménages sont associés à différents taux de pauvreté. Par exemple, des données du Panama fondées sur l'étude de la mesure des niveaux de vie (*Living Standard Measurement Survey, LSMS*) de 1997 font la distinction entre trois différents types de ménages dirigés par des femmes, à savoir : (a) les ménages où les femmes sont à la tête du ménage, (b) les ménages où les femmes sont considérées comme des chefs de ménage « possibles » en l'absence d'hommes adultes, et (c) les ménages où la femme contribue à plus de la moitié du total des heures travaillées par le ménage. D'après cette analyse, le chevauchement des trois catégories de ménages était très faible et les taux de pauvreté correspondants étaient différents : 29 % de ménages auto-déclarés comme étant gérés par des femmes, 23 % de ménages « potentiellement » gérés par des femmes et 21 % de ménages qui dépendent principalement du travail des femmes.

Source : UNDESA (2010).

3.4 Indicateurs basés sur le sexe pour l'emploi, les revenus et les actifs

Le reste de cette section aborde les points forts et les points faibles de certaines variables données dans le domaine des opportunités économiques qui sont les indicateurs les plus utilisés dans les études portant sur la relation entre la parité et le commerce. D'autres indicateurs du bien-être comme le niveau d'éducation ou l'état de santé sont toutefois aussi d'utilité pour comprendre la relation existant entre les différences entre les sexes et les échanges commerciaux. Le lecteur est encouragé à consulter des sources telles que *Buvinic et al.* (2008) où figurent une liste exhaustive et une discussion approfondie de tous les indicateurs qui ont été utilisés par les Nations Unies et d'autres agences spécialisées pour le suivi de l'égalité entre les sexes sur le plan mondial. Les Nations Unies ont aussi compilé un « ensemble minimal » de 52 indicateurs basés sur le sexe dans différents domaines, notamment la structure économique et la santé, et ont créé un répertoire des ressources des Nations Unies sur les questions de genre et de la femme disponibles pour les lecteurs intéressés.¹⁹

Plusieurs indicateurs peuvent être utilisés pour mettre en évidence l'inégalité entre les sexes dans le domaine des opportunités économiques (voir tableau 3 pour un récapitulatif de ces indicateurs). Pour ce qui est de l'emploi rémunéré, de tels indicateurs sont notamment la participation au marché du travail, la part des femmes dans l'emploi rémunéré non agricole et le chômage. Pour ce qui est du travail non rémunéré, les indicateurs incluent la part des femmes et des hommes dans le temps non marchand accordé aux soins. Les indicateurs qui expriment les conditions de travail et les avantages tirés de celui-ci sont la part des femmes et des hommes dans l'emploi vulnérable, la ségrégation professionnelle et la différence entre le salaire des femmes et des hommes. D'autres indicateurs de l'accès aux ressources peuvent être notamment la propriété et le contrôle par les femmes des actifs productifs, par exemple la terre ou le logement. Certains de ces indicateurs sont présentés de manière détaillée ci-dessous.

(a) Le **taux de participation au marché du travail** figure parmi les indicateurs les plus utilisés de l'inégalité entre les sexes dans le domaine du travail rémunéré. Il mesure le nombre des actifs sous forme de pourcentage de la population en âge de travailler et est généralement ventilé par sexe et par âge. Il inclut tant les personnes employées que celles qui sont au chômage, mais à la recherche d'un emploi.

Généralement, les « personnes en âge de travailler » sont celles qui sont âgées de 15 à 64 ans. Cette mesure ne reflète toutefois pas la qualité du travail et ne révèle pas non plus si les femmes qui entrent dans le marché du travail rémunéré le font de leur propre gré ou par nécessité. Une participation plus élevée des femmes au travail rémunéré peut refléter le libre choix des femmes à saisir de nouvelles opportunités, mais aussi une « vente au rabais » du travail par les femmes qui sont poussées à accepter des emplois pour pallier la diminution des revenus d'autres membres du foyer. Un autre inconvénient possible est que les données de la participation au marché du travail peuvent ne pas assez tenir compte des personnes qui ne travaillent que quelques heures ou à leur domicile. Les femmes sont plus souvent dans ce cas que les hommes.

(b) La **part des femmes dans l'emploi rémunéré non agricole** est le nombre de femmes participant à l'emploi rémunéré non agricole divisé par le nombre total des personnes bénéficiant d'un emploi rémunéré dans le domaine non agricole. Il est utilisé pour suivre les progrès accomplis pour la réalisation de l'OMD3. L'inconvénient est que dans de nombreux pays et en particulier en Asie du Sud et Afrique subsaharienne, l'emploi rémunéré non agricole ne représente qu'une faible partie de l'emploi total. De plus, cette mesure n'exprime pas la qualité du travail. Elle ne révèle, par exemple, pas les différents types d'emplois rémunérés non agricoles, dont certains (par ex. les services domestiques) peuvent être pires que le travail agricole en termes de salaires ou de protection sociale. Si l'augmentation de la participation des femmes aux emplois non agricoles est le résultat de l'augmentation de la part des femmes dans des emplois à faible productivité et précaires, il ne faudrait évidemment pas interpréter cette participation comme un moyen d'autonomisation des femmes.

(c) Le Système de comptabilité nationale (SCN) de 1993 des Nations Unies divise le **travail non rémunéré** en trois catégories : (a) les travaux ménagers, la garde d'enfants et autres services liés à la famille non reconnus par le SCN comme étant une activité économique, (b) les activités liées à la subsistance et les activités non marchandes comme la production agricole pour la consommation du ménage et le loyer imputé des logements occupés par leur propriétaire, et (c) les entreprises familiales produisant pour le marché dans lesquelles plus d'un membre du ménage fournit un travail non rémunéré. Un indicateur des disparités entre les sexes dans

le travail rémunéré pourrait être le rapport femmes/hommes du nombre d'heures par semaine consacrées au travail non rémunéré. Un résultat supérieur à un indique que la participation des femmes dans ce type de travail est supérieure à celle des hommes. Comme nous l'avons déjà expliqué dans cette section, les données sur les emplois du temps, qui sont capitales pour l'élaboration d'un indicateur de la disparité entre les sexes dans le travail non rémunéré sont recueillies actuellement dans un nombre de plus en plus élevé de pays en développement. Ces données ne sont cependant pas régulièrement disponibles et sont rarement périodiquement mises à jour.

- (d) Les **taux de chômage**²⁰ ventilés par sexe sont des indicateurs importants de la performance du marché du travail dans les pays industrialisés, mais sont bien moins utiles dans les économies à faibles revenus où la majorité de la population participe au travail informel ou au travail indépendant. La signification du chômage est différente selon que les pays offrent une assurance-chômage ou pas. Dans les pays où cette prestation n'est pas assurée, la plupart des personnes ne peuvent pas se permettre d'être au chômage. C'est le cas de la plupart des pays des régions en développement où le chômage visible peut être faible, mais est souvent déguisé sous la forme de sous-emploi. De plus, les travailleurs découragés ne sont peut-être plus à la recherche d'un emploi et sont donc exclus des statistiques du chômage. Le sous-emploi et le découragement sont susceptibles de toucher différemment les hommes et les femmes d'un pays à l'autre et même au sein d'un même pays.
- (e) La **ségrégation professionnelle** (séparation des hommes et des femmes selon les professions) peut refléter l'offre d'opportunités différentes aux femmes et aux hommes. Elle peut être utile pour mettre en évidence la rigidité des hiérarchies professionnelles et des « échelles

d'emploi» pour les femmes. Elle est généralement mesurée par l'indice de dissimilarité (ID). Cet indice peut varier de 0 (aucune ségrégation, impliquant un pourcentage égal de femmes dans chaque profession) à 1 (ségrégation maximale, impliquant que toutes les travailleuses sont dans des professions où aucun travailleur masculin n'est présent). Il est obtenu en faisant la somme de la différence absolue de la répartition des femmes et des hommes dans les différentes professions. Le calcul est le suivant :

$$ID = \frac{1}{2} \sum \left| \frac{M_i}{M} - \frac{F_i}{F} \right| \quad (3)$$

où M_i représente le nombre d'hommes dans la profession i , M représente le nombre d'hommes dans la population active, F_i représente le nombre de femmes dans la profession i et F représente le nombre de femmes dans la population active. Le résultat de l'indice peut être interprété comme étant le pourcentage de travailleurs qui devraient changer de travail pour que la répartition des emplois soit égale. L'indice de dissimilarité ne mesure pas la discrimination en elle-même, mais plutôt la tendance des marchés du travail vers une segmentation en fonction des sexes. Un autre inconvénient lié à la disponibilité des données est que la ségrégation professionnelle peut ne pas intégrer l'emploi informel.

La base de données SEGREGAT du Bureau International du Travail (BIT), qui contient des statistiques relatives à l'emploi pour des professions détaillées ventilées par sexe constitue une bonne source de données pour la ségrégation professionnelle (voir encadré 7). Même si les informations relatives à l'emploi sont fournies pour plus de 80 pays développés ou en développement, les données ne sont pas toujours comparables d'un pays ou d'un moment à l'autre du fait des différences dans les sources de données, la couverture des données et les classifications nationales utilisées dans les différents pays.

Encadré 7

Base de données SEGREGAT du BIT

La base de données SEGREGAT du BIT contient des informations sur l'emploi ventilées par sexe au niveau professionnel à trois chiffres. Les statistiques sont exprimées en différentes classifications professionnelles en fonction de la manière dont les données sont collectées par le pays. Cependant, dans la plupart des données les informations professionnelles sont disponibles au niveau professionnel à trois chiffres de la CIP-88.²¹ Les emplois sont définis par le nombre total de personnes employées et de celles à la recherche d'un emploi (en fonction de la source d'information à l'échelon du pays) pour une profession donnée.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

- (f) Les **salaires** sont un facteur clé de l'inégalité entre les sexes dans les opportunités économiques. L'écart salarial entre hommes et femmes entre dans cette catégorie et, comme indiqué plus haut, reflète les inégalités auxquelles sont sujettes les femmes. Les salaires des femmes, en particulier, ont tendance à être inférieurs à ceux des hommes du fait d'une ségrégation professionnelle vers des postes moins bien rémunérés ou d'une discrimination directe des salaires. Cependant, l'écart de salaires peut également refléter les choix individuels : les femmes sont souvent prêtes à accepter des salaires plus bas car leurs prétentions de salaires sont plus faibles. Un inconvénient majeur de l'écart salarial entre les sexes est que les pays ne sont pas nombreux à fournir des données ventilées par sexe pour les salaires. Quand elles existent, elles sont généralement disponibles uniquement pour le travail non agricole et souvent uniquement le secteur manufacturier formel. Par exemple, des informations précises sur la rémunération de l'emploi informel sont rarement disponibles. La comparabilité des salaires d'un pays à l'autre est aussi marquée par l'inclusion ou l'exclusion du paiement des heures supplémentaires, des bonus, des paiements en nature et autres indemnités, de même que par l'unité de temps utilisée. Les salaires sont la plupart du temps exprimés en salaire moyen par mois, ce qui complique encore plus la comparaison entre les salaires des hommes et des femmes lorsque les données sur le nombre d'heures travaillées ne sont pas disponibles, vu que le nombre d'heures œuvrées par les femmes est souvent différent de celui des hommes. Le nombre limité de données sur les salaires ventilés par sexe pose un gros problème qui complique l'analyse de tendances au fil du temps et d'un pays à l'autre.
- (g) **Répartition des actifs.** Dans les sociétés agricoles, l'accès aux actifs comme la terre et le crédit, peut être un indicateur plus manifeste de l'égalité entre les sexes que les salaires et l'emploi (selon Agarwal, 2003). Pourtant, les données ventilées par sexe sur la répartition des terres et la propriété des logements ou l'accès au crédit sont encore plus irrégulières que les données sur les salaires. En Afrique et en Asie, la plupart des informations sur la répartition et la propriété des terres par sexe proviennent d'enquêtes éparses auprès des ménages. Certaines des études de la mesure des niveaux de vie gérées par la Banque mondiale incluent des questions sur la propriété individuelle des terres, mais leur fréquence est faible. Même lorsque des données juridiques sur l'accès des femmes à la terre, les titres de propriété du logement ou le crédit sont disponibles, cela ne suffit pas à estimer si, dans la pratique, elles détiennent le contrôle de ces ressources, en raison des pressions et des conventions sociales. Des efforts sont actuellement déployés pour soutenir la révision de la définition de l'exploitant agricole dans les recensements agricoles afin de permettre la collecte de données reflétant l'éventualité d'une copropriété des terres et la prise de décisions multiples dans les ménages ruraux (FAO, 2010). Il s'agit d'une étape prometteuse, mais pour l'heure, les évaluations de l'égalité entre les sexes dans les économies reposant sur l'agriculture demeurent difficiles à réaliser.

Tableau 3

Récapitulatif des indicateurs basés sur le sexe pour l'emploi, les revenus et les actifs

Indicateur	Catégorie	Domaine	Description	Avantages	Inconvénients
Taux de participation au marché du travail (LFPR)	Emploi rémunéré	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)	$LFPR_i^t = \frac{EMP_i^t + U_i^t}{POP_i^t} * 100$ <p>EMP_i^t = nombre de personnes employées de sexe i à l'instant t U_i^t = nombre de personnes au chômage, mais à la recherche d'un emploi de sexe i à l'instant t POP_i^t = population en âge de travailler de sexe i à l'instant t</p>	<ul style="list-style-type: none"> Indicateur le plus utilisé de l'inégalité entre les sexes dans le domaine du travail rémunéré Disponibilité des données 	<ul style="list-style-type: none"> Aucune information sur la qualité du travail Ne tient pas compte des personnes qui ne travaillent que quelques heures ni des domestiques
Part des femmes dans l'emploi rémunéré non-agricole (FPNAE)	Emploi rémunéré	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)	$FPNAE^t = \frac{FNAE^t}{NAEMP^t} * 100$ <p>$FNAE^t$ = nombre de femmes occupant un emploi non agricole rémunéré à l'instant t $NAEMP^t$ = nombre total de personnes occupant un emploi non agricole rémunéré à l'instant t</p>	<ul style="list-style-type: none"> Permet de faire un suivi des progrès accomplis dans la réalisation de l'OMD3 	<ul style="list-style-type: none"> Ne reflète pas la qualité du travail Dans les pays en développement, l'emploi non agricole rémunéré ne représente qu'une faible partie de l'emploi
Ratio de travail domestique (DWR)	Emploi non rémunéré	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)	$DWR^t = \frac{DF^t}{DM^t}$ <p>DF^t = nombre d'heures consacré par semaine aux travaux ménagers par les femmes à l'instant t DM^t = nombre d'heures consacré par semaine aux travaux ménagers par les hommes à l'instant t</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tient compte d'une partie du travail domestique qui incombe aux femmes de manière disproportionnée 	<ul style="list-style-type: none"> Les enquêtes d'emplois du temps ne sont pas faciles à obtenir et sont rarement mises à jour
Taux de chômage (UR)	Emploi rémunéré et non rémunéré	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)	$UR_i^t = \frac{U_i^t}{EMP_i^t + U_i^t}$ <p>U_i^t and EMP_i^t comme ci-dessus</p>	<ul style="list-style-type: none"> Indicateur important de l'emploi et du chômage, en particulier dans les pays développés 	<ul style="list-style-type: none"> Ne tient pas compte des emplois indépendants, des sous-emplois ni des emplois dans le secteur informel
Indice de dissimilarité (ID)	Ségrégation professionnelle	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)	$ID = \frac{1}{2} \sum \left \frac{M_i}{M} - \frac{F_i}{F} \right $ <p>M_i = proportion des hommes travaillant dans la profession i F_i = proportion des femmes travaillant dans la profession i M = nombre d'hommes dans la population active F = nombre de femmes dans la population active</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mesure la répartition des professions d'un sexe à l'autre 	<ul style="list-style-type: none"> Pas une mesure exacte de la discrimination Disponibilité des données Ne tient pas compte de l'emploi informel
Écart salarial entre hommes et femmes (GWG)	Salaires	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)	$GWG = \frac{W_m^t - W_f^t}{W_m^t} * 100$ <p>W_m^t = salaire (horaire) des hommes à l'instant t W_f^t = salaire (horaire) des femmes à l'instant t</p>	<ul style="list-style-type: none"> Traduit l'ampleur de la discrimination salariale lorsque les variables du capital humain sont correctement contrôlées 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilité des données Susceptible de ne pas exprimer l'inégalité entre les sexes dans les économies reposant sur l'agriculture
Répartition des actifs	Accès aux ressources	Accès aux ressources et aux opportunités (économiques)		<ul style="list-style-type: none"> Mesure plus précise de l'inégalité entre les sexes dans les économies agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilité des données

Source : Secrétariat de la CNUCED.

4 Commerce : Définition et mesures

Dans la section précédente, nous avons vu qu'il est possible de définir de différentes manières les (in)égalités entre les sexes. La présente section analyse le concept du « commerce », son objectif étant de clarifier ce que nous identifions comme étant le commerce et la manière dont il peut être mesuré. En effet, lorsque nous examinons les ouvrages de référence portant sur le commerce et la parité, nous découvrons qu'il existe de nombreuses interprétations différentes du commerce en fonction de l'objectif de l'étude et que le fait d'utiliser une mesure à la place d'une autre peut donner lieu à des conclusions très différentes. Il est donc important d'être clair sur la mesure du commerce utilisée et d'être conscient du fait que la validité des énoncés dépend du choix de l'indicateur. Dans la suite de ce matériel pédagogique, nous utiliserons le terme « commerce » en référence à des phénomènes différents. Avant d'expliquer ce que nous entendons par ce terme, il est utile de faire quelques distinctions primordiales et de démêler les différents niveaux d'analyse concernés.

4.1 Quelques distinctions préalables

Dès le départ, il est capital de faire la distinction entre « commerce » et « politique commerciale ». Le « commerce » fait référence aux mouvements internationaux de biens et de services ou à l'échange de biens et de services de part et d'autre de frontières internationales. La « politique commerciale », quant à elle, fait référence aux lois, réglementations et exigences touchant au commerce. Les deux concepts méritent d'être approfondis.

4.1.1 Commerce

Dans l'évaluation de la relation existant entre le commerce et la parité, deux aspects structurels du commerce sont souvent pris en compte, séparément ou ensemble : le degré d'ouverture commerciale d'une économie et les modes de transformation structurelle de la composition du commerce.

(a) Ouverture commerciale

La première question, à savoir l'ouverture commerciale ou plus précisément, « l'ouverture commerciale en pratique » indique le degré d'intégration d'un pays dans l'économie mondiale. En d'autres termes, l'ouverture commerciale permet d'estimer l'importance des transactions internationales par rapport aux activités nationales ; elle est généralement mesurée par les volumes d'échanges réels pendant une période donnée.

Des indicateurs spécifiques sont notamment les exportations, les importations ou les deux.²² Ces paramètres peuvent être considérés en termes absolus ou en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) du pays.

L'ouverture commerciale « en pratique » ne doit pas être confondue avec une notion différente, mais apparentée, qui est celle de « l'ouverture en politique » (voir tableau 4). Cette dernière notion concerne l'existence et l'étendue des mesures conçues pour restreindre ou faciliter les échanges (McCulloch *et al.*, 2001), question abordée ci-dessous dans la rubrique « politique commerciale ». Certains des indicateurs les plus couramment utilisés sont notamment les droits de douane moyens simples ou pondérés en fonction des échanges, les droits de douane perçus, le taux de protection effective, les barrières non tarifaires (BNT) et plusieurs indices composites. L'ouverture en pratique n'est pas nécessairement liée à l'ouverture commerciale en politique, car elle pourrait être la conséquence de facteurs non politiques comme la taille du pays, la dotation en ressources naturelles et d'autres déterminants des avantages comparatifs²³ (McCulloch, 2001). C'est la raison pour laquelle il est important de noter la différence entre les deux mesures. Les gouvernements peuvent ne pas être en capacité de déterminer ou de contrôler l'ouverture en pratique. L'augmentation ou la diminution des importations et des exportations ne sont pas nécessairement liées à des politiques. La géographie, la taille et les revenus sont aussi des déterminants importants du secteur extérieur d'un pays. Par exemple, le commerce occupe une place bien plus importante dans le PIB dans les petits pays que dans les grands pays. Les pays qui sont ouverts en pratique peuvent ne pas être ouverts en politique et inversement. De plus, la politique commerciale peut ne pas donner lieu aux résultats commerciaux escomptés pour plusieurs raisons. Parmi celles-ci, on peut citer des infrastructures physiques limitées (ports et routes), une faible capacité de production et le manque de ressources et de mesures pour stimuler leur développement, la distorsion des marchés, ainsi qu'un accès limité aux informations et aux ressources productives. La plupart de ces obstacles touchent en particulier les femmes vulnérables. Nous approfondirons ce point dans les modules suivants, en particulier le module 3. Des obstacles peuvent aussi exister au niveau international (et ne pas pouvoir être contrôlés par le gouvernement national), par exemple lorsque l'accès au marché est restreint par les partenaires commerciaux, la volatilité des prix mondiaux est élevée pour le principal produit d'exportation du pays ou la concurrence des autres pays devient plus forte.

Tableau 4

Mesures de l'ouverture commerciale

Ouverture en pratique	
Mesure	Définition
Volume des exportations et/ou des importations	Volume (en termes de quantité ou de valeur) des exportations et/ou des importations pendant une période donnée, généralement un an.
Total des échanges	Somme des exportations et/ou des importations pendant une période donnée.
Part des échanges	Rapport entre les exportations (et les importations) et le PIB du pays, exprimé dans la devise du pays: $\text{Commerce} = \frac{\text{Exp (+Imp)}}{\text{PIB}}$ Il arrive que les importations ne soient pas incluses, en fonction de l'objectif de l'analyse.
Part des échanges ajustée	Rapport entre les exportations et les importations sur le PIB du pays exprimé dans la parité du pouvoir d'achat (PPA). Cette mesure est utile pour corriger les différents prix des produits marchands et non marchands dans les pays, à différentes étapes de développement.
Taux de croissance des exportations/importations, total des échanges/part des échanges	Changements intervenus au niveau de l'indicateur correspondant d'une période à la suivante (généralement un an).
Ouverture en politique	
Mesure	Définition
Moyenne des droits de douane (simples ou pondérés en fonction des échanges)	Les droits de douane moyens simples sont calculés en faisant la somme de tous les droits de douane que l'on divise par le nombre de catégories d'importation. La moyenne simple a tendance à surévaluer la protection ; la moyenne pondérée, calculée en pondérant chaque droit de douane avec une valeur des importations de la catégorie correspondante, est alors utilisée pour pallier ce problème. Cela peut produire l'effet inverse, c'est-à-dire sous-évaluer la protection, étant donné que, par exemple, des droits de douane élevés au point d'être prohibitifs seraient sous-représentés.
Taux de protection effective	En tenant compte des effets des droits de douane sur les matières premières de la production ainsi que sur les sorties, le taux de protection effective estime la manière dont la structure tarifaire d'un pays protège la valeur ajoutée des industries à différents stades de la production. En fait, la protection effective d'un bien est égale à la somme de la protection appliquée à ses composants.
Ratios des droits de douane perçus	Le ratio des droits de douane perçus, défini comme étant le ratio de droits de douane réellement perçus sur les valeurs des importations, figure parmi les indicateurs les plus directs des restrictions commerciales. Pritchett et Sethi (1994) ont décrit le grand écart existant entre les taux perçus et les droits de douane officiels et ont affirmé qu'il serait peut-être plus indiqué d'utiliser les taux perçus en tant que droits « effectifs ». Il est possible que la pertinence de cet indicateur soit fonction des facteurs susceptibles d'entraîner un écart entre les deux taux.
Couverture de restrictions quantitatives ou d'autres mesures non tarifaires	Une autre mesure est le pourcentage de biens couverts par des restrictions quantitatives (contingents) ou autres BNT, comme les subventions à l'exportation ou les incitations à l'importation.

Source : D'après les définitions dans Edwards (1993) et McCulloch *et al.* (2001).

Une mesure idéale de l'ouverture d'un pays serait un indice incluant toutes les mesures qui faussent le commerce international. Des chercheurs ont essayé de créer divers indices du degré de restriction des échanges (Leamer, 1988 ; Sachs et Warner, 1995 ; Kee *et al.*, 2006, etc.) et de classer les pays en fonction de ces indices, mais le consensus qui se dégage est que ces indices présentent des inconvénients importants.

(b) Composition structurelle du commerce

Lorsqu'on évalue l'orientation commerciale d'un pays, il est important ne pas se contenter d'une

évaluation de l'ouverture commerciale et d'explorer certains des aspects structurels ou qualitatifs du commerce extérieur d'un pays. À cet effet, le degré de diversification/concentration des exportations et l'intensité technologique du commerce extérieur d'un pays constituent deux aspects essentiels. Ils peuvent tous deux avoir des ramifications de genre importantes. Par exemple, une augmentation des exportations à forte intensité de main-d'œuvre et une faible intensité technologique, comme l'habillement ou l'industrie légère, s'accompagne souvent d'une augmentation du nombre d'emplois rémunérés pour les femmes dans le secteur formel. Plusieurs

études de cas réalisées par la CNUCED (par ex. au Lesotho et en Angola) évaluent les ramifications de genre des changements structurels dans la production et les échanges.

Le degré de concentration/diversification du commerce extérieur d'un pays est mis en évidence par différentes mesures, notamment : le nombre de produits d'un pays faisant l'objet d'échanges internationaux (une mesure très simple de la diversification), les indices de concentration qui montrent de quelle manière les exportations et les importations de pays ou de groupes de pays se limitent à un certain nombre de produits ou sont distribués d'une manière plus éparse parmi un ensemble de produits, et l'indice de diversification qui révèle l'ampleur des différences entre la structure des échanges du pays ou du groupe de pays et la moyenne mondiale.²⁴ Les mesures de l'intensité technologique regroupent et classent les biens par leur teneur en technologie.²⁵

Avant de passer à l'examen du second terme, à savoir la politique commerciale, il est important de rappeler qu'il existe des mesures statiques et dynamiques du commerce. Les premières indiquent l'état du commerce à un moment donné, par exemple le montant des volumes d'exportation d'un pays pendant une année donnée. Elles donnent une idée du niveau d'intégration d'un pays. Les mesures dynamiques du commerce identifient les changements qui s'opèrent dans le commerce au fil du temps, par exemple le taux de croissance des exportations. Ces changements peuvent être la conséquence de réformes commerciales, mais peuvent aussi refléter des changements de prix lorsque les flux commerciaux (exportations et importations) sont mesurés en valeurs, ou des changements dans la politique industrielle du pays. Ils peuvent aussi être le résultat d'évolutions démographiques (une population accrue a des besoins de consommation plus élevés) ou de modes de consommation différents (par ex. l'introduction de plus de viande dans un régime alimentaire pour remplacer en partie les céréales).

4.1.2 Politique commerciale

Comme indiqué ci-dessus, le terme « politique commerciale » couvre les lois, réglementations et exigences touchant au commerce. On parle souvent de « la politique commerciale en pratique ». En effet, ce qui compte ce n'est pas la règle en tant que telle, mais la manière dont la règle est appliquée dans la pratique.

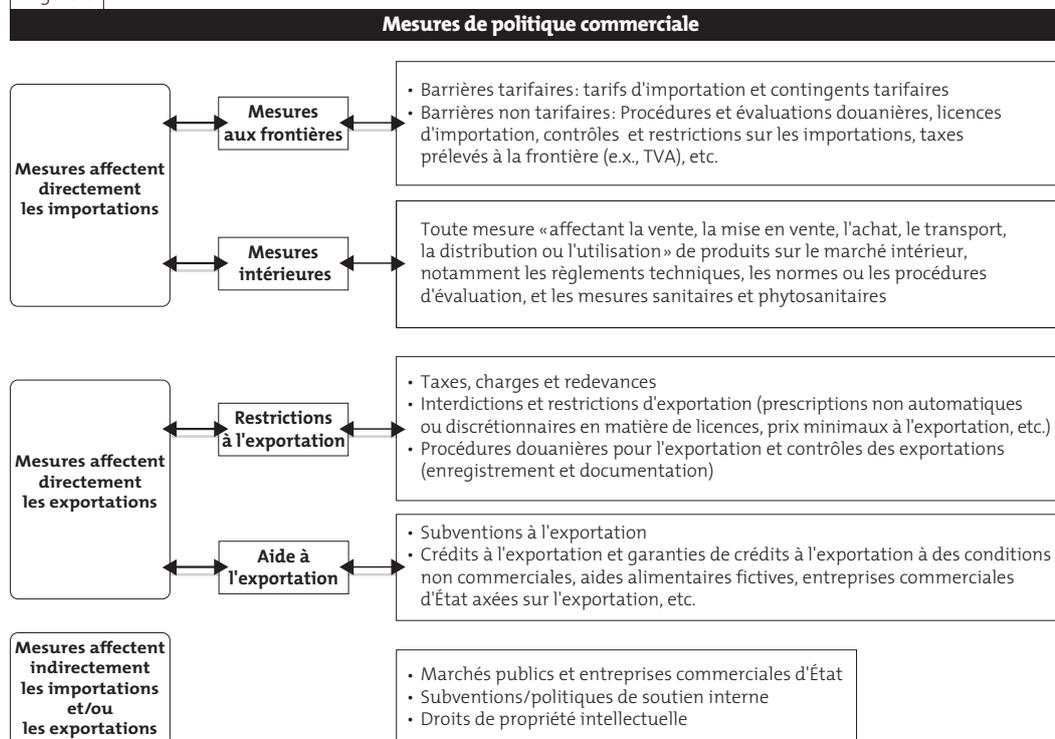
Pour étayer cette notion, il est important de faire la distinction entre les deux côtés de l'équation de la politique commerciale : d'un côté, les mesures politiques touchant les importations et de l'autre celles touchant les exportations (voir figure 3). Le premier type de mesure concerne le degré d'ouverture commerciale aux importations d'un pays, autrement dit le niveau d'accès au marché qu'offre ce pays. Le second type de mesure exprime la compétitivité d'un pays à l'exportation (par ex. subventions à l'exportation), notamment, mais peut aussi avoir des objectifs de politique intérieure, comme la sécurité alimentaire (par ex. restrictions à l'exportation de produits de base consommés dans le pays). En termes de politique commerciale, il est aussi important de faire la distinction entre les mesures aux frontières et les mesures intérieures (en fait, une distinction assez difficile à faire étant donné que les mesures intérieures sont souvent appliquées à la frontière) et entre les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires. Nous devons aussi envisager un large spectre de politiques et instruments commerciaux qui ont un effet sur la production nationale et le commerce (depuis le soutien du pays jusqu'au commerce d'État), même s'ils ne sont pas spécialement axés sur la régulation des flux commerciaux. La politique commerciale couvre tous ces aspects qui sont imbriqués d'une manière complexe dans la pratique. Il est aussi important de souligner que le terme « politique commerciale » est neutre en termes d'orientation politique : il couvre aussi bien les mesures protectionnistes que les mesures de libéralisation du commerce visant à éliminer ou à réduire les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires au libre échange des biens et des services.

Les mesures commerciales, en particulier les droits de douane, peuvent être analysées à divers degrés d'agrégation. D'un côté, les mesures agrégées fournissent des informations générales sur l'ouverture commerciale d'un pays, y compris ses partenaires commerciaux, et peuvent être utiles en tant qu'étape initiale d'une analyse liée au commerce. D'un autre côté, les mesures ventilées concernent plus particulièrement l'ouverture commerciale d'un pays sur le plan des secteurs, des produits ou des entreprises ; ces informations de niveau microéconomique sont plus utiles pour une analyse détaillée liée au commerce, par exemple l'étude des impacts du commerce sur la répartition hommes-femmes. En règle générale, lors de l'étude de la politique commerciale d'un pays, il convient de garder à l'esprit que tout est une question de détail, ce

qui signifie que pour obtenir un éclairage utile, l'analyse des mesures liées aux importations et aux exportations doit être réalisée au niveau désagrégé (dans l'idéal par produit, au niveau de code à 6 chiffres du SH), en tenant compte des

flux commerciaux bilatéraux du pays (exportations et importations majeures par pays source et de destination). L'encadré 8 propose une description de la classification des biens échangés.

Figure 3



Source : Secrétariat de la CNUCED.

Encadré 8

Systèmes internationaux de classification des biens échangés

Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) est une nomenclature internationale pour la classification des produits mise au point par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) en 1988. Elle a été adoptée par la plupart des pays du monde et est actuellement utilisée pour classer plus de 98 % des échanges de marchandises au niveau mondial. Depuis sa création, elle a fait l'objet de plusieurs mises à jour pour refléter les progrès techniques, les changements intervenus dans les structures et les besoins des utilisateurs. Le SH comprend environ 5 300 descriptions de produits qui sont disposées en titres et sous-titres dans 99 chapitres regroupés en 21 sections. Au niveau international, le SH est un système de codes à 6 chiffres. D'autres chiffres peuvent être ajoutés au niveau national.

La Classification type pour le commerce international (CTCI) a été mise au point par les Nations Unies dans le but de classer les produits échangés en fonction non seulement de leurs propriétés physiques, mais aussi de leur stade de traitement, leur utilisation économique et leurs propriétés techniques. L'objectif global de la CTCI est de faciliter l'analyse économique. La CTCI conserve une correspondance avec le SH, ce qui explique qu'elle ait fait l'objet de quatre révisions (la révision 4 a été adoptée en 2006) pour maintenir une cohérence avec l'évolution du SH. La CTCI classe les marchandises en environ 3 000 groupes et est moins détaillée que le SH.

Source : Division des statistiques des Nations Unies.

Avec la levée progressive des barrières formelles au commerce, d'autres problèmes ont pris de l'importance. On peut citer la facilitation des échanges, ainsi que la lutte contre les restrictions non officielles d'entrée sur marché.

Au sens strict, la facilitation des échanges concerne la simplification des procédures commerciales (par ex. les procédures de dédouanement). Au sens large, elle concerne la création d'infrastructures liées au commerce (par ex. pour le transport et le stockage), la prestation de services du côté de l'offre pour améliorer la capacité de production (par ex. des services d'information sur le marché ou des services de vulgarisation agronomique) et l'offre d'aide pour l'application des réformes relatives à la politique commerciale. La facilitation des échanges fait actuellement partie de la politique commerciale. Dans une certaine mesure, on a observé une réorientation de la politique commerciale de la « libéralisation du commerce » vers la « facilitation des échanges ». Par exemple, les avantages que les pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) pourraient tirer de la signature des Accords de partenariat européens (APE) avec l'UE sont davantage liés à la facilitation des échanges qu'à l'accès au marché.²⁶ À l'occasion de la Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Bali, en décembre 2013, les membres de l'OMC ont trouvé un consensus sur un Accord de facilitation des échanges dans le cadre d'un « Paquet de Bali » élargi. L'accord comprend des dispositions axées sur des mesures et politiques visant à simplifier, harmoniser et normaliser des procédures plus vastes et prévoit des dispositions pour l'assistance technique et le renforcement des capacités dans ce domaine.

Les barrières à l'entrée sur le marché sont des obstacles qui sont dûs à des caractéristiques structurelles de chaînes d'approvisionnement et de marchés. En effet, la capacité réelle à pénétrer dans un marché d'exportation n'est pas seulement influencée par les réglementations gouvernementales qui déterminent les conditions d'accès au marché. D'importantes barrières au commerce résultent de conditions d'entrée définies par des acteurs privés, par ex., des normes privées élaborées par de vastes réseaux de distribution (CNUCED, 2003). Ces problèmes, qui ne sont pas du ressort de l'OMC, peuvent être résolus dans le cadre d'initiatives de facilitation des échanges.

4.2 L'utilisation du concept de commerce

Nous allons à présent aborder le concept particulier du commerce utilisé dans ce matériel pédagogique.²⁷

Dans le module 2, où nous décrivons les mécanismes selon lesquels le commerce se répercute sur la parité, vous remarquerez que les termes liés au commerce les plus utilisés sont les suivants :

- **Politique commerciale :** fait référence à un ensemble de mesures politiques touchant le commerce international, notamment des changements dans les mesures tarifaires et les mesures non tarifaires. Comme indiqué, la politique commerciale peut désigner une levée ou un durcissement des barrières commerciales, la décision d'un pays sur le type de politique commerciale à appliquer dépend de facteurs tant internes (par ex. politique industrielle) qu'externes (par ex. pression de la communauté internationale, augmentation des exportations).
- **Libéralisation du commerce :** indique la réduction ou l'abolition des barrières commerciales sous la forme de mesures tarifaires et de mesures non tarifaires, y compris des restrictions quantitatives. Il s'agit d'une des options disponibles pour formuler une politique commerciale (contrairement au protectionnisme commercial). Elle peut être le résultat d'engagements bilatéraux, régionaux ou multilatéraux pris par un pays ou peut être l'objectif d'un dessein unilatéral. D'après notre classification ci-dessus, la libéralisation du commerce s'inscrit dans la catégorie d'une « ouverture commerciale en politique ». Cependant, la libéralisation du commerce est souvent confondue avec « l'ouverture en pratique » du fait de la relation de cause à effet existant entre les deux concepts. Une réduction des barrières commerciales encourage (et mène souvent à) une augmentation des flux commerciaux, mais ce n'est pas systématique comme nous avons pu le voir plus haut.
- **Protectionnisme commercial :** se rapporte aux restrictions posées sur les importations par le biais de mesures tarifaires et de mesures non tarifaires dans le but de protéger les producteurs du pays de la concurrence des marchandises importées.
- **Intégration commerciale :** se rapporte au processus d'augmentation de la participation d'un pays au marché mondial par le biais des échanges, accomplie par la libéralisation du commerce.
- **Flux commercial :** indique la quantité ou la valeur des échanges d'un pays avec un autre pays pendant une période donnée.

- **Part des échanges** : se réfère aux importations ou aux exportations (ou à leur somme) en pourcentage du PIB.
- **Régime commercial** : se réfère aux lois et aux pratiques qui régissent le commerce international d'un pays.
- **Libre échange** : désigne une situation où il n'existe pas de barrières commerciales.
- **Performance commerciale** : quantifiée en termes de flux d'exportation. On dit qu'un pays a amélioré sa performance commerciale lorsqu'il présente une augmentation de ses exportations. Cela peut être le résultat d'une diminution des barrières commerciales par un partenaire commercial ou d'une stratégie de croissance fondée sur les exportations mise en place par le pays même. L'identification d'une augmentation dans la valeur des exportations comme une amélioration de la performance commerciale peut toutefois être incorrecte, selon que l'augmentation concerne les prix ou les quantités des exportations.

Dans le module 3, où nous ferons une analyse de l'effet de la parité sur le commerce, nous ferons référence au commerce sous l'angle de la performance des termes de l'échange et/ou de la compétitivité des exportations. La compétitivité des exportations d'un pays est mesurée en termes de plus faible prix de ses exportations comparé à celui de ses concurrents à l'international. Une amélioration de la compétitivité des exportations peut se traduire en une augmentation de la performance des échanges et des retombées positives sur l'économie du pays dans son ensemble. Nous approfondirons cette question dans le module 3 où nous expliquerons le rôle historique joué par l'inégalité entre les sexes dans l'augmentation de la compétitivité des exportations dans certains pays du sud-est asiatique.

5 Relation entre le commerce et le genre

5.1 Une relation bidirectionnelle

Les changements intervenant dans la structure commerciale et le volume des échanges d'un pays (qu'ils soient le résultat de politiques commerciales nationales ou de tendances sur le plan international, comme l'instabilité des prix mondiaux des exportations et des importations) se produisent dans le contexte de structures et d'institutions économiques qui sont souvent modelés par des préjugés sexistes. Les implications sont doubles.

La première implication est que les résultats de la répartition des échanges peuvent varier d'un sexe à l'autre : au sein d'un pays, les hommes et les femmes ont tendance à ressentir différemment les changements intervenant dans la structure commerciale et le volume des échanges (notion approfondie dans le module 2). De plus, les effets du commerce varient vraisemblablement d'une femme à l'autre, en fonction de leur ethnicité, leur âge, leurs revenus, leur niveau d'éducation, leur statut migratoire, de même que les obligations sociales en vigueur dans leurs ménages et leurs communautés. Le module 2 explique l'impact distinct du commerce et de la politique commerciale sur les hommes et les femmes (le premier côté de l'équation de la relation commerce/parité).

La seconde implication est que les inégalités entre les sexes ont tendance à avoir une influence sur les stratégies commerciales pour la compétitivité et sur l'étendue de la traduction d'un ensemble donné de mesures commerciales en la performance économique souhaitée. Les raisons possibles des goulots d'étranglement entre la politique commerciale et la performance commerciale sont notamment une capacité de production inadaptée, un accès restreint aux informations et aux marchés, une disponibilité limitée de ressources productives comme les compétences ou le crédit, ainsi que des infrastructures insuffisantes. On peut dire que tous ces facteurs accentuent les disparités dans le sens où ils reflètent des répartitions asymétriques qui peuvent, en principe, limiter les chances des hommes comme celles des femmes mais qui, généralement, pèsent plus lourdement sur les femmes. Le module 3 aborde l'impact des stéréotypes sexistes sur la compétitivité d'un pays et la performance des exportations (le deuxième côté de l'équation de la relation commerce/parité).

5.2 Cadres d'analyse de la relation entre le commerce et la parité hommes-femmes tenant compte de l'approche « genre »

Il existe plusieurs cadres d'analyse qui pourraient nous aider à mieux comprendre l'interaction entre le commerce et les inégalités entre les sexes. Une approche souvent utilisée dans l'analyse différenciée selon le sexe, mais qui peut aussi être appliquée aux liens existant entre le commerce et le genre consiste à faire la distinction entre les niveaux « macro-économique », « méso-économique » et « micro-économique » (Elson *et al.*, 1997). L'analyse au niveau « macro-économique » examine la division du travail selon le sexe entre les secteurs productifs marchands et les secteurs reproductifs. L'analyse au niveau « méso-économique » s'intéresse aux institutions et cadres responsables de la répartition des ressources, la prestation des services publics et

du fonctionnement des marchés du travail, des produits de base et autres. L'analyse au niveau « micro-économique » permet une analyse approfondie de la division du travail, des ressources et de la prise de décisions selon le sexe, en particulier au sein du ménage (UNICEF, 2011).

Notre analyse des voies d'interaction entre le commerce et le genre laisse à penser que le commerce peut avoir une influence sur les inégalités entre les sexes à ces trois niveaux. Par exemple, les disparités entre les sexes dans la participation au marché peuvent diminuer si les secteurs en expansion sont à plus forte proportion de main-d'œuvre féminine que les secteurs en régression (macroéconomique); la prestation publique de services sociaux qui favorisent les femmes (comme la santé et l'éducation) peut être ébranlée si la perte de recettes du gouvernement du fait de la réduction des droits de douane entraîne une diminution de ces services (méséconomique); le contrôle des femmes sur les dépenses du ménage peut être diminué ou augmenté si la libéralisation du commerce détruit ou crée des sources de revenus indépendants pour les femmes (microéconomique). Les effets de l'emploi, de la prestation de services publics et de la consommation peuvent, à leur tour, avoir des conséquences sur le niveau et la répartition du travail non rémunéré entre les sexes, tant au niveau microéconomique (parmi les membres du ménage) que macroéconomique (entre les ménages et les institutions publiques).

Une autre distinction utile lors de l'analyse de l'impact du commerce sur le genre est la différence entre les besoins pratiques et stratégiques des sexes (Moser, 1989). Moser déclare qu'il est important non seulement d'évaluer l'impact du statut marital réel des femmes, étant donné les tâches et les responsabilités qu'elles assument dans le cadre de la division du travail établie selon le sexe (besoins pratiques), mais aussi d'examiner si les résultats contribuent à des relations plus égalitaires entre les hommes et les femmes à long terme, en réduisant les fondements de la discrimination économique et en augmentant les options disponibles aux femmes (besoins stratégiques). Une évaluation des interventions commerciales selon la perspective des besoins pratiques par rapport aux besoins stratégiques aboutirait, par exemple, à donner la priorité aux interventions qui augmentent la participation économique de femmes vulnérables dans les nouveaux secteurs (notamment en favorisant des formations qui améliorent leur mobilité ascensionnelle pour des emplois techniques) sur des mesures qui se limitent à soutenir des industries traditionnellement « féminines », comme l'industrie textile.

Une autre contribution importante des cadres conceptuels pour l'analyse de la relation entre le commerce et la parité est celle d'Elson *et al.* (2007) qui se fonde sur des théories hétérodoxes du commerce pour formuler une critique du concept de l'avantage comparatif et souligne que l'acquisition d'avantages comparatifs est un processus lié au genre. Les auteurs font référence aux théories postkeynésiennes et marxistes, qui soutiennent que le commerce est fondé sur un avantage absolu et non pas un avantage comparatif et qu'il faut entendre la concurrence en termes de recherche proactive d'un avantage compétitif où chaque acteur (par ex. les entreprises) utilise des stratégies pour dominer les autres. Nous verrons à la section suivante comment ce cadre théorique peut être utilisé pour analyser les canaux d'interaction entre parité et commerce.

5.3 Canaux d'interaction entre le commerce et le genre

Nous commencerons par décrire la manière dont le commerce influe sur l'émancipation économique des femmes et leur bien-être. Le commerce modifie la répartition des revenus et des ressources entre différents groupes de femmes et d'hommes par le biais de différents canaux, et les touche dans leurs rôles multiples en tant que travailleurs et producteurs, consommateurs et contribuables usagers de services publics.

En premier lieu, le commerce peut entraîner des changements dans la structure de production, les secteurs produisant pour l'exportation étant censés progresser tandis que les secteurs sensibles à la concurrence des importations étant, eux, censés régresser. Cet état de fait entraîne des changements dans le niveau et la répartition de l'emploi de différentes catégories de travailleurs (employés dans différents secteurs aux intensités différentes) et dans leur rémunération. La volatilité économique souvent associée à la production des marchés mondiaux devrait aussi influencer de manière différenciée sur la qualité et la sécurité de l'emploi de divers groupes de travailleurs et de producteurs – les petits producteurs et les travailleurs peu qualifiés étant les plus vulnérables.

En deuxième lieu, les changements induits par le commerce sur les prix relatifs des biens et des services ont une incidence différente sur les revenus réels en fonction des groupes, en fonction de leurs modes de consommation et de leurs stratégies de subsistance. Cela aura des implications, tant sur les ressources que sur les aménagements du temps au sein des différents types de ménages.

En troisième lieu, l'ouverture commerciale est susceptible de réduire les droits de douane et donc avoir en effet sur le montant et la composition des dépenses gouvernementales (par exemple, par le biais de la disponibilité des ressources gouvernementales pour les programmes sociaux et les infrastructures) et cela peut avoir un effet différent sur les hommes et les femmes. Même si le gouvernement arrive à remplacer les droits de douane par d'autres taxes directes ou indirectes, celles-ci peuvent avoir un impact différencié selon l'appartenance sexuelle.

Le cadre théorique proposé par Elson *et al.* (2007) mentionné à la section 5.2 est utile pour comprendre la manière dont l'inégalité entre les sexes influe sur le commerce. Les auteurs déclarent que l'inégalité entre les sexes place les femmes plutôt dans une position de source d'avantage concurrentiel que d'actrices de cet avantage (voir l'encadré 9 du module 2). La première catégorie fait référence aux femmes en tant que travailleuses domestiques non rémunérées et travailleuses rémunérées collaborant aux entreprises gérées par d'autres, alors que la deuxième fait référence aux femmes propriétaires d'entreprises employant d'autres personnes ou aux productrices indépendantes travaillant pour leur propre compte. Les auteurs observent que, pour obtenir un avantage concurrentiel, les producteurs ont besoin de pouvoir accéder aux terres, à la technologie, aux connaissances et ne pas subir d'autres demandes chronophages, de bénéficier d'un accès aux marchés et à un environnement politique favorable. Les femmes se heurtent à de nombreux obstacles pour l'utilisation de ces ressources et faire le poids face aux hommes. C'est souvent dans un marché de niche, au niveau local que les femmes chefs d'entreprise ou les productrices obtiennent un avantage concurrentiel.

Par ailleurs, du fait des disparités de pouvoir entre les sexes sur les marchés du travail et dans les ménages, les femmes sont souvent une source d'avantage concurrentiel pour les producteurs utilisant des méthodes de production à forte intensité de main-d'œuvre. Les discriminations sexistes dans les marchés du travail permettent à ces producteurs d'appliquer une stratégie qui combine la technologie moderne dans le transport et le marketing avec le recours à une main-d'œuvre bon marché. Même si la progression des exportations de biens à forte intensité de main-d'œuvre, aussi bien dans le secteur manufacturier que dans le secteur agro-industriel semble avantager les femmes en termes de disponibilité d'emplois rémunérés, l'avantage concurrentiel des entreprises qui les emploient repose sur une rémunération inférieure des femmes et sur des conditions de travail médiocres.

Elson *et al.* (2007) terminent en observant que de telles stratégies ne vont pas uniquement à l'encontre de l'égalité entre les sexes, mais sont aussi contreproductives pour l'entreprise dans son ensemble et à long terme, du fait qu'elles nuisent aux conditions d'existence d'une main-d'œuvre saine et qualifiée. Nous donnerons plus de détails sur les mécanismes de transmission de l'inégalité entre les sexes au commerce dans le module 3.

6 Étude de cas sur la parité et le commerce : Angola²⁸

Nous allons maintenant présenter une étude de cas qui vous permettra de mieux comprendre les problèmes abordés jusqu'ici de manière abstraite. Le pays en question, l'Angola, présente un schéma d'emploi féminin et masculin particulier qui est le reflet de la structure socio-économique du pays. L'étude de cas apporte un éclairage sur les ramifications de genre des changements structurels liés au commerce dans une économie dépendante du pétrole. Notre choix de pays n'est pas anodin. En effet, en décrivant l'expérience de l'Angola, notre but est de sensibiliser le lecteur aux difficultés rencontrées dans la recherche sur la relation existant entre le commerce et le genre, et de lui faire prendre conscience que les résultats sont propres au pays et ne peuvent pas être généralisés, bien qu'il soit possible de tirer certaines conclusions politiques et d'identifier des bonnes pratiques.

À la fin du présent module, nous présenterons un ensemble de questions pour encourager le lecteur à explorer les aspects liés au commerce et au genre. Ce sont aussi les questions que les chercheurs et/ou les décideurs devraient se poser au moment de commencer une analyse empirique dans un pays donné sur l'interaction entre le commerce et la parité ou au moment d'évaluer des modèles théoriques sur les manières dont interagissent le commerce et la parité.

6.1 Généralités sur l'économie

L'Angola est un pays riche en ressources naturelles, en particulier des minerais et du pétrole. Il détient également d'importantes ressources en poisson, et l'abondance de terres arables et les conditions climatiques favorables facilitent la croissance de diverses cultures agricoles et l'élevage. Cependant, le pays n'a pas encore tiré avantage de ces conditions favorables pour créer des opportunités susceptibles d'améliorer le bien-être de la population. Le pays a été confronté à quarante ans de conflit armé depuis 1961 avec la lutte pour l'indépendance du Portugal, puis la guerre civile qui a éclaté dès l'indépendance du pays en 1975. La paix s'est enfin installée en 2002. Les secteurs

agricole et manufacturier ont beaucoup souffert de la longueur du conflit armé. Dix ans après la fin des hostilités, l'Angola a fait d'énormes progrès dans les sphères économique et politique, mais les distorsions engendrées par ce long conflit interne touchent encore l'économie et la société et ont des répercussions sur les femmes en particulier.

Au cours de la décennie qui a suivi la fin du conflit armé (2002–2011), l'Angola a enregistré un taux moyen de croissance annuelle de 12 %, ce qui classe le pays parmi les économies à la croissance la plus rapide au monde. La croissance a été stimulée par les grands projets de reconstruction, mais aussi par les prix élevés du pétrole sur le plan international. Cependant, l'effort de paix combiné à des taux élevés de croissance économique ont eu un effet limité sur la réduction de la pauvreté. L'inégalité et les niveaux de pauvreté extrême restent assez élevés : selon la Banque mondiale, 67,4 % de la population vivait avec moins de \$2 par jour (en PPA) en 2009. Les ménages dirigés par des femmes sont plus pauvres, en particulier dans les zones rurales. L'Angola reste l'un des pays présentant les plus grandes inégalités au monde. En plus de l'inégalité globale, il existe un grand écart entre les zones rurales et les zones urbaines.

En ce qui concerne la structure de production de l'Angola, le secteur de l'extraction est prédominant, représentant près de 64 % du PIB en 2009. Les services ont contribué à environ 25 % du PIB, l'agriculture et la pêche à environ 8 % et le secteur manufacturier à seulement environ 4 %. Malgré la faible performance de l'agriculture, ce secteur reste la principale source de revenus pour la majorité de la population et représente plus de 80 % de tous les emplois générés dans le pays. Les travailleuses représentent 70 % de l'ensemble des personnes recrutées dans les activités agricoles.

L'Angola comporte l'une des plus vastes économies informelles des pays en développement : le *candonga*. On estime que les activités informelles contribuent à environ 45 % du PIB du pays et qu'elles représentent le moyen de subsistance d'une partie importante de la population angolaise, en particulier des femmes.

6.2 Profil de la parité hommes-femmes en Angola

En Angola, les femmes sont encore confrontées à de nombreux défis exacerbés par près de quarante ans de conflits. Elles sont désavantagées en termes de santé, de niveau d'éducation et d'accès aux ressources vitales, comme la terre. En ce qui concerne la santé, l'absence d'accès à des services médicaux fiables et réguliers représente un danger pour la santé des femmes et diminue leur

capacité à participer à l'économie et à la société : elles consacrent beaucoup de temps à s'occuper des membres malades ou âgés de leur famille. La violence sexiste est devenue un grave problème en Angola, à la fois pendant et après le conflit et ne fait qu'aggraver le statut social précaire des femmes. Le déséquilibre hommes-femmes est marqué dans l'éducation : le taux d'alphabétisation des adultes est de 82,7 % chez les hommes et de seulement 58,1 % chez les femmes. 78 % des filles et 98 % des garçons sont scolarisés dans le primaire. Par conséquent, les femmes sont confrontées à des barrières en termes de ressources et de temps disponible pour participer valablement au développement économique et social du pays. Cependant, il est encourageant de noter que les femmes sont bien représentées dans les postes de décision.

Les principes d'égalité entre les sexes et de non-discrimination à l'encontre des femmes sont inscrits dans la constitution et les principales lois du pays. L'analyse des politiques nationales met en évidence l'engagement de l'Angola envers l'égalité entre les sexes et la détermination du gouvernement à donner une part importante aux questions de parité et d'autonomisation des femmes dans la stratégie de développement nationale. L'Angola possède un système juridique mixte fondé sur le droit civil portugais et le droit coutumier. À l'instar de plusieurs autres pays africains, en Angola, le droit coutumier peut avoir un effet discriminatoire sur les femmes, par exemple en termes de restriction de leurs droits à la propriété. Sur le plan international, l'Angola est partie aux principales conventions régionales et internationales liées à la promotion de la femme et de l'égalité entre les sexes.

6.3 Généralités sur le commerce et la politique commerciale

6.3.1 Structure commerciale et partenaires commerciaux

La nature de l'économie angolaise qui repose sur ses ressources a façonné la dynamique économique et politique du pays. En 2011, l'Angola occupait le deuxième rang au classement africain des producteurs de pétrole et le cinquième rang mondial des producteurs de diamants. La production croissante de gaz naturel et d'autres minerais pourrait fortement stimuler les exportations.

Depuis 2004, l'évolution des exportations de produits de base en Angola présente deux caractéristiques importantes : (a) la dominance des activités d'extraction, qui représentaient en 2010 plus de 99 % de l'ensemble des exportations, et (b) une stabilité significative de la structure des

exportations avec le temps, les produits autres que le pétrole et les diamants sont peu dynamiques et ont une très faible valeur. L'intégration du pays dans l'économie mondiale, particulièrement au titre d'exportateur de pétrole et, dans une moindre mesure, de diamants, n'a pas contribué à diversifier l'économie, ce qui complique le développement de secteurs domestiques concurrents des importations ou orientés vers l'exportation, et renforce le caractère principalement orienté vers l'extraction de l'économie.

L'Angola est très dépendant des importations : pendant la période 2004–2010, leur taux de croissance annuel moyen était de 13,5 %. La pénétration des importations est considérable dans la plupart des secteurs.

En ce qui concerne les services, alors que le taux de croissance annuel moyen des importations est très élevé, les exportations (hormis le tourisme) sont peu dynamiques et présentent une faible valeur. La contraction des services commerciaux tend à indiquer l'absence de diversification des activités d'exportation de services du type de celles qui sont apparues dans d'autres pays en développement et qui représentent une source potentielle d'emplois pour la main-d'œuvre féminine, par exemple les services de santé et de technologie de l'information et des communications (TIC).

Le commerce intra-régional reste très limité, seulement 2,4 % des exportations de l'Angola étant destinés à d'autres pays de la Communauté pour le développement de l'Afrique australe (SADC), principalement vers l'Afrique du Sud. En 2011, la Chine et les États-Unis étaient les destinataires de la plus grande partie des exportations de l'Angola avec 37,7 % et 21 % respectivement du total des exportations. Les importations provenaient surtout du Portugal et de la Chine avec respectivement 19 % et 16,3 % des exportations totales.

6.3.2 Mesures et politiques liées au commerce

L'Angola est un membre fondateur de l'OMC et, au titre de pays en développement et de pays moins avancé, il jouit d'un traitement spécial et différencié (TSD) pour ce qui est des obligations et engagements envers l'OMC. Il bénéficie d'un traitement préférentiel non réciproque en vertu de plusieurs accords bilatéraux comme l'AGOA (*African Growth and Opportunity Act*) des États-Unis et l'initiative « Tout sauf les armes » de l'Union européenne.

En termes de droits de douane, l'Angola a mis en place un niveau élevé de protection de la production nationale dans certains secteurs, dans

le but global de soutenir le processus progressif de substitution des importations de marchandises de base et de stimuler les exportations dans les secteurs autres que celui du pétrole. Les taux moyens les plus élevés de la nation la plus favorisée (NPF) touchent les secteurs du tabac, du pétrole, du poisson et des produits à base de poisson, du café, du thé et de l'habillement. Tous les autres groupes de produits se voient appliquer un droit de douane moyen inférieur ou égal à 10 %. Le droit de douane moyen appliqué aux biens d'équipement (traditionnellement liés au secteur de l'extraction) est très bas.

Les politiques protectionnistes pratiquées par le gouvernement angolais pour favoriser l'industrialisation et améliorer la production agricole n'ont cependant toujours pas obtenu de résultats significatifs. La politique nationale d'appréciation de la devise, qui émane de la politique du « kwanza fort »²⁹ menée depuis 2002 dans le cadre des tentatives de stabilisation, et les effets dudit « syndrome hollandais »³⁰ ont artificiellement diminué le prix des importations, tout en augmentant les prix des biens non marchands au sein de l'économie nationale. Cela a limité la diversification de l'économie et créé des problèmes de nature structurelle et systémique pour le pays.

6.4 Interactions entre commerce et genre

La participation des femmes à l'économie et l'intensité d'emplois féminins dépendent du changement structurel global de l'économie, en particulier de la croissance et du déclin de différents secteurs qui peuvent aussi être la conséquence du commerce. Une féminisation du travail peut intervenir à condition que des changements structurels modifient les perspectives d'emploi correspondant au niveau de compétence de la main-d'œuvre féminine.

Afin de comprendre la manière dont les changements structurels liés au commerce en Angola peuvent avoir un impact sur la main-d'œuvre féminine, il est nécessaire de s'intéresser à la participation sectorielle des femmes dans le marché du travail. Les femmes sont surtout présentes dans le secteur agricole, et notamment les pêcheries, qui est encore un secteur à faible productivité. Le secteur informel urbain est la deuxième source d'emploi la plus importante pour la main-d'œuvre féminine dans l'ensemble du pays. Le nombre absolu de femmes travaillant dans les autres secteurs est très limité. Dans l'économie formelle, les principaux employeurs des femmes sont l'État, c'est-à-dire l'administration centrale et locale et les services traditionnels comme la santé et l'éducation, qui ont tendance à embaucher des femmes.

La faible quantité de données ventilées et chronologiques pour l'Angola limite fortement l'analyse des effets d'une transformation de la structure de production liée au commerce sur la féminisation du travail dans le pays. Les résultats tirés des données disponibles semblent indiquer que la transformation structurelle limitée de l'économie angolaise depuis la fin de la guerre civile en 2002 n'a pas favorisé l'émancipation des femmes. En fait, dans le secteur formel, la main-d'œuvre féminine reste confinée aux activités à faible productivité et non marchandes. Le secteur informel représente une voie importante pour les importations de biens dans le pays et a profité de la libéralisation du commerce. En Angola, la majorité des femmes est employée dans le secteur informel et la progression des activités informelles liée au commerce leur a permis de gagner leur vie.

Comme expliqué à la section 6.3, l'intégration de l'Angola dans l'économie mondiale (principalement au titre d'exportateur de pétrole) a entraîné des distorsions macroéconomiques (c'est-à-dire, une surappréciation du taux de change réel), qui ont tendance à écarter les activités productives comme l'agriculture et l'industrie légère, qui pourraient absorber la main-d'œuvre féminine et permettre aux femmes d'obtenir des revenus décents. Ceci contredit la position selon laquelle les questions structurelles (par ex. le « syndrome hollandais ») sont neutres du point de vue de la parité (UNCTAD, 2013).

Dans ce contexte, les décideurs sont confrontés au problème de concevoir et de mettre en œuvre un ensemble de politiques visant à réactiver les secteurs d'exportation autres que le pétrole (en particulier l'agriculture et l'industrie légère) et à stimuler le développement d'une production nationale concurrentielle. Du point de vue de la parité, la diversification des exportations pour englober l'agriculture et l'industrie légère peut être profitable à la main-d'œuvre féminine, si les contraintes basées sur le sexe sont reconnues et résolues au moyen de mesures différenciées et redistributives.

L'Angola dispose d'un potentiel important de croissance et de diversification au niveau de plusieurs denrées de base et de cultures de rente destinées à l'exportation. Étant donné que les travailleuses constituent 70 % de l'ensemble des personnes engagées dans des activités agricoles traditionnelles, les exportations agricoles devraient avoir un impact positif sur le bien-être des femmes. Cependant, pour que cela devienne réalité, il est nécessaire de mettre en place plusieurs politiques qui tiennent compte des besoins particuliers des femmes et une division du

travail différenciée. Parmi ces politiques figurent notamment l'accès aux financements ruraux par le biais de programmes de microfinance soutenus par les organisations gouvernementales ou non gouvernementales (ONG), l'accès aux services de vulgarisation agricoles, en particulier à des techniques de production agricole particulières, à la commercialisation des produits agricoles et à la gestion d'entreprise de base, l'accès aux intrants (par ex. à des variétés de semences améliorées et aux fertilisants), un accès à la terre pour les femmes, y compris des droits d'utilisation de la propriété communale et le rétablissement de marchés et de réseaux de marchés, ce qui inclut l'encouragement des associations et coopératives de femmes.

Le secteur de la pêche présente un fort potentiel de création d'emplois et l'expérience d'autres pays en développement laisse à penser que les femmes exercent de nombreuses activités de pêche. Les politiques visant à développer le secteur de la pêche orientée vers l'exportation doivent veiller à ce que les femmes aient accès à des installations modernisées, reçoivent une formation dans les techniques de manipulation/traitement des poissons et l'administration d'une micro-entreprise.

En Angola, la libéralisation économique n'a pas, jusqu'à présent, facilité le développement d'activités manufacturières destinées à l'exportation. Il existe un potentiel de réactivation de la capacité manufacturière de l'Angola dans des secteurs qui présentent des avantages comparatifs. La production de produits alimentaires différenciés, haut de gamme et transformés semble offrir d'importantes possibilités d'emplois formels aux femmes relativement peu qualifiées.

De plus, le tourisme est de plus en plus considéré comme un secteur ayant un potentiel économique important, susceptible de contribuer à la diversification de l'économie angolaise. Cependant, une appréciation excessive de la devise et le manque d'infrastructures et de personnel qualifié constituent des obstacles au développement du secteur. La participation des femmes au secteur des services, en particulier aux activités liées au tourisme est relativement faible par rapport aux autres pays. Étant donné le fort potentiel d'emploi des femmes dans ce secteur, des initiatives pourraient être proposées pour combler l'écart entre les sexes dans l'éducation et la formation professionnelle et encourager le renforcement des compétences. Qui plus est, en transférant une partie des produits de l'industrie pétrolière/diamantaire vers des fonds dédiés, le gouvernement pourrait tirer parti de

ces recettes pour libérer le potentiel commercial des secteurs dans lesquels l'Angola dispose d'un avantage comparatif et financer des politiques sociales favorables aux pauvres et soucieuses de l'équité entre les sexes.

7 Intégration du genre dans la politique commerciale

Le sujet de l'intégration de considérations de genre dans le domaine du commerce est le centre d'une attention croissante dans les milieux politiques, mais quelles sont les mesures concrètes qui pourraient effectivement concourir à la mise en œuvre de politiques commerciales favorables à la parité hommes-femmes? La présente section va tenter de clarifier cette question.

L'intégration du genre dans la politique commerciale signifie qu'une attention particulière est portée aux inégalités entre les sexes et à leurs implications à chaque étape du processus de la politique commerciale: (a) étape de collecte d'éléments de preuve pertinents pour éclairer les décisions relatives à la politique commerciale, (b) étape de conception de politiques fondées sur ces éléments, et ensuite (c) étape de soutien pour les interventions sur le terrain afin de faciliter la réussite de leur mise en œuvre. Nous verrons ci-après des exemples de types de mesures qui peuvent être nécessaires pour renforcer les perspectives de la parité lors de l'élaboration de politiques à chacune de ces trois étapes, en particulier lorsque la négociation d'accords commerciaux est en jeu. Alors que l'attention est portée sur les accords commerciaux, la libéralisation du commerce peut aussi être recherchée de manière unilatérale; ainsi, des actions similaires seraient aussi pertinentes dans un tel cas. De nombreux acteurs ont un rôle à jouer dans cet effort: la communauté internationale, les ministères et d'autres agences gouvernementales, les négociateurs commerciaux, les chercheurs et les statisticiens, ainsi que les organisations de la société civile. L'un des principaux problèmes est de s'assurer que tous ces acteurs sont impliqués et que leurs actions sont interconnectées et bien coordonnées.

7.1 Évaluations approfondies de l'impact ex ante des accords commerciaux sur la parité

Certains pays ou certaines régions (principalement du groupe à revenu élevé, par exemple les États-Unis, le Canada et l'Union européenne) font régulièrement des études d'évaluation avant de négocier un accord commercial. La portée et l'objectif de ces évaluations ont tendance à

varier, mais pourraient inclure dans la pratique courante, une analyse ventilée par sexe des effets possibles des mesures commerciales envisagées sur la répartition.

La communauté internationale peut proposer de l'aide aux pays en développement intéressés à réaliser des évaluations de l'impact des accords commerciaux sur la parité. La CNUCED joue déjà un rôle important dans ce domaine en proposant un éventail d'initiatives de soutien technique et de renforcement des capacités. Par exemple, par le biais d'analyses par pays, telle que celle présentée à la section 6, elle soutient les pays en développement et moins avancés pour repérer les rôles des femmes dans l'économie et examiner les impacts des politiques commerciales sur les femmes. Un soutien pratique est fourni pour les méthodologies qui peuvent être utilisées pour évaluer l'impact de la politique commerciale sur les femmes. De telles activités améliorent la capacité de recherche dans les pays en développement qui sert de fondement pour évaluer les implications potentielles des accords commerciaux sur la parité hommes-femmes.

Des statistiques de qualité ventilées par sexe et la capacité de recherche sont les deux éléments clés des évaluations rigoureuses et exhaustives de l'impact sur la parité. Ces deux éléments peuvent être renforcés par des actions combinées à différents niveaux. Par exemple, une assistance technique et financière aux bureaux de statistique devrait encourager la collecte plus régulière de données ventilées par sexe et un éventail plus large de variables et de dimensions pertinentes. Les organisations locales de femmes pourraient jouer un rôle en organisant des cours d'initiation à l'économie (qui pourraient englober les concepts de base et les outils pour une analyse du commerce) et collaborer étroitement avec les bureaux de statistique et les responsables des pouvoirs publics pour encourager l'utilisation régulière de statistiques de genre dans l'élaboration des politiques économiques. La communauté des donateurs pourrait soutenir la recherche indépendante sur le commerce dans certains domaines clés pertinents pour la parité hommes-femmes, incluant aussi bien des études qualitatives que des études quantitatives. La capacité analytique pertinente à l'économie qui tient compte du genre doit être renforcée, non seulement chez les chercheurs, mais aussi au sein des ministères liés au commerce.

7.2 Négociations d'accords commerciaux

Il convient ici d'aborder deux points différents: (a) l'éventualité d'une inclusion dans les accords

commerciaux de dispositions sur la parité, et (b) le besoin de veiller à ce que les engagements de libéralisation soient prévus de telle manière à refléter l'intérêt des femmes.

Certains accords commerciaux font ouvertement référence à des objectifs d'égalités entre les sexes. Par exemple, l'accord de Cotonou³¹ stipule que les parties doivent respecter les conventions internationales relatives aux droits des femmes et préconise l'inclusion d'une perspective non sexiste dans tous les domaines de coopération. La plupart des APE intérimaires ou définitifs ultérieurs signés ces dernières années, n'intègrent cependant pas des dispositions relatives à la parité hommes-femmes.

Est-ce que l'utilisation de dispositions particulières serait un moyen efficace d'intégrer le genre dans les accords commerciaux? La question des clauses sociales fondées sur les conventions fondamentales de l'OIT dans les accords commerciaux est un sujet assez controversé. Leurs partisans pensent que les clauses sociales sont importantes, car elles définissent des droits universels reconnus à l'échelle internationale, qui peuvent être appliqués à tous les travailleurs quel que soit le pays (par ex. Çağatay, 2001). Leurs détracteurs, en revanche, (par ex. Kabeer, 2004) prétendent qu'elles représentent une nouvelle forme de protectionnisme pour maîtriser les importations des pays en développement et protéger les emplois dans le Nord.

Il semblerait jusqu'à présent que lorsqu'un accord relatif au travail est rattaché à un accord commercial, les mécanismes de contrôle sont faibles. C'est par exemple le cas de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) signé en 1994 par le Mexique, les États-Unis et le Canada qui comprend un certain nombre d'accords parallèles. Parmi ces derniers, l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail est le premier cas de mise en relation plus formelle de questions liées aux droits des travailleurs, y compris l'égalité entre hommes et femmes en termes d'emploi et de rémunération, avec un accord commercial. Cependant, entre la date d'entrée en vigueur de l'accord et 2010, seulement 39 requêtes ont été déposées liées aux violations des droits des travailleurs par l'un des pays signataires de l'ALENA; parmi celles-ci, environ 70 % ont été acceptées en vue d'un examen, toutes les autres ayant été rejetées. Tous les cas examinés ont abouti à des consultations ministérielles et aucun n'est arrivé à des niveaux d'arbitrage plus concrets. Autrement dit, aucune sanction commerciale n'a jamais été appliquée. Il semblerait qu'aucune amélioration concrète

n'ait été observée dans les pratiques de travail dans les pays impliqués dans les litiges suite aux requêtes et le système dans son ensemble s'est donc avéré être assez inefficace (Nolan Garcia, 2010).

Une étude menée par la CNUCED (2009) souligne des similarités entre les discussions en cours sur l'intégration dans les accords commerciaux de clauses relatives au genre, et le débat qui avait eu lieu dans les années 1990 au sujet de l'inclusion d'exigences environnementales. Au cours de ce dernier, les positions des pays développés et en développement étaient assez différentes. Les pays en développement émettaient des réserves quant à l'intégration de questions environnementales dans les accords commerciaux, craignant qu'elles ne génèrent des barrières commerciales et que leur application ne représente une charge en termes de coûts financiers et de ressources humaines. Un autre argument invoqué était que la taille et le poids économique du pays souhaitant inclure les questions environnementales dans un accord commercial pourraient jouer un rôle démesuré dans le résultat de la discussion. De plus, certains pays en développement ont invoqué le fait qu'ils devaient négocier les volets environnementaux dans les accords commerciaux alors que les cadres environnementaux de leur pays en étaient encore à leurs balbutiements et devaient être peaufinés. Des arguments similaires pourraient être avancés en ce qui concerne les clauses liées à la parité. Quelles seraient les dispositions particulières liées à la parité hommes-femmes susceptibles d'être incluses dans un accord commercial? Des exemples possibles sont des normes qui exigent des conditions de travail égales pour les hommes et pour les femmes et des mécanismes d'application et de règlement des différends pour assurer le respect des dispositions liées à la parité hommes-femmes.

Alors que les arguments présentés ci-dessus relatifs à l'inclusion des considérations environnementales dans les accords commerciaux reflètent véritablement les contraintes auxquelles sont confrontés de nombreux pays en développement, le fait de soulever la question a aussi eu quelques effets positifs, à savoir : (a) une plus grande sensibilisation quant à l'importance des questions environnementales pour le développement, (b) une plus grande participation de la société civile dans la négociation et l'application des accords, et (c) des voies d'accès plus faciles (par ex. le Fonds pour l'environnement mondial) pour les pays en développement à des financements concernant les activités liées à l'environnement. Le point (c) en particulier suscite un

dialogue et une coopération accrues sur les questions environnementales parmi les pays parties aux accords et une amélioration de la coopération technique et du renforcement des capacités pour les questions liées à l'environnement dans les pays en développement parties à l'accord. On pourrait envisager quelque chose de semblable si jamais les considérations sur la parité venaient à être incluses dans les accords commerciaux. Quel que soit le cas, les exigences liées à la parité doivent être équilibrées, réalistes et tenir compte des contextes économiques et sociaux de tous les pays parties à l'accord.

Pour ce qui est de la deuxième question citée ci-dessus, à savoir la nécessité d'un contenu soucieux des questions de genre dans les engagements de libéralisation, il est important de noter qu'une large participation aux consultations et négociations commerciales pourrait augmenter les probabilités de prise en compte des questions de genre. Il est important pour cela d'encourager la collaboration entre divers services gouvernementaux (commerce, planification, ministère de la Femme, bureau statistique, etc.) et d'améliorer la capacité des organisations de la société civile en termes d'égalité entre les sexes. Les négociateurs commerciaux pourraient, par exemple, recevoir une liste des secteurs soucieux de l'équité entre les sexes où la libéralisation du commerce pourrait être accélérée, retardée ou annulée afin d'améliorer l'emploi des femmes et leur autonomisation. En fin de compte, les engagements qu'une partie est prête à prendre dans le cadre d'un accord commercial devraient être bénéfiques pour tous les segments de la population, y compris les femmes.

7.3 Aide au développement après l'entrée en vigueur d'accords commerciaux

Ainsi que nous l'avons brièvement abordé à la section 7.2, les interventions relatives au genre sont capitales pour permettre aux femmes et aux hommes vulnérables de profiter des nouvelles perspectives commerciales. Les interventions ne devraient pas se limiter à la protection de quelques industries traditionnellement « féminines », comme le textile, ou à soutenir des secteurs d'exportations bien établis. Elles devraient aussi viser à améliorer la participation économique des femmes dans leur ensemble et en particulier dans la production de biens dont la valeur ajoutée est supérieure. Les mesures, en particulier dans le domaine des infrastructures commerciales et le renforcement de la

capacité de production devraient être spécifiques au contexte et pourraient inclure, entre autres : le financement des infrastructures routières et autres infrastructures physiques qui diminuent les contraintes en termes de temps et d'énergie, la création de services de formation et de vulgarisation professionnelle agricole pour satisfaire les besoins spécifiques des agricultrices, la réalisation d'audits sur la parité des procédures administratives liées au commerce, la promotion de mécanismes institutionnels au niveau gouvernemental qui encouragent l'épanouissement économique des femmes et leur participation au marché du travail, avec un intérêt particulier sur les petits producteurs ou commerçants, ou veiller à ce que les décisions relatives aux dépenses publiques et aux impôts en réponse à la perte de revenus des droits de douane soient fondées sur une compréhension approfondie des implications de genre des politiques fiscales.

Des cadres multilatéraux de coopération au développement pourraient également être utilisés pour soutenir les interventions sensibles aux questions de genre dans les domaines liés au commerce. Des programmes comme le Cadre intégré renforcé (CIR) et l'Initiative Aide pour le Commerce (APC) peuvent jouer un rôle important pour rendre opérationnel l'intégration de questions de genre et pour le soutien aux gouvernements pour la mise en œuvre des objectifs d'égalité entre les sexes dans leurs stratégies commerciales. Par exemple, la mise à jour de l'Étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) de la Gambie, achevée en 2013, au sein du CIR peut jouer un rôle catalyseur pour canaliser des fonds vers des projets soucieux de la parité hommes-femmes dans le secteur de la pêche. L'utilisation des ressources de l'APC et du CIR devrait suivre les principes convenus lors de la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide,³² en particulier le principe d'appropriation nationale. Il incombe aux pays bénéficiaires de définir une stratégie de développement national et d'identifier les programmes et les projets qui permettront de réussir. La modernisation des installations principalement utilisées par les femmes, l'offre d'une formation adaptée aux femmes sur des sujets, tels que l'éducation financière et la planification commerciale, la mise en place de plateformes électroniques pour améliorer la capacité des petits opérateurs (femmes) à comprendre les exigences du marché sont des exemples d'activités qui pourraient être financées par le biais du CIR et de l'APC.

Exercices et sujets de discussion**Questions d'ordre général**

1. Comment peut-on étudier une économie dans une optique de genre ?
2. Quels sont les indicateurs les plus utilisés pour mesurer l'inégalité entre les sexes et quelles sont les variables basés sur le sexe qui sont les plus pertinentes pour l'analyse du commerce ?
3. Certaines dimensions de l'inégalité entre les sexes ne sont pas suffisamment exprimées dans l'analyse. Expliquez quelles sont ces dimensions et pourquoi il est difficile de les inclure dans l'analyse.
4. Plusieurs indicateurs peuvent être utilisés pour mettre en évidence l'inégalité entre les sexes dans le domaine des opportunités économiques, l'un d'entre eux étant l'écart salarial entre hommes et femmes. Expliquez les différentes raisons pour lesquelles on peut observer un écart salarial entre hommes et femmes et les difficultés pour le mesurer.
5. La collecte de données fiables et actualisées ventilées par sexe est difficile, car de nombreux pays ne les collectent pas régulièrement. Un autre problème est que, parfois, les données ventilées par sexe sont collectées d'après des critères qui ne sont pas vraiment pertinents pour exprimer la réalité, comme les distinctions entre les ménages dirigés par des femmes et ceux dirigés par des hommes. Expliquez pourquoi il est important de recueillir des données ventilées par sexe et proposez des mesures qui pourraient être utilisées pour améliorer la qualité des données et leur utilité pour la réalisation d'une analyse de la parité hommes-femmes.
6. L'ouverture commerciale « en pratique » est différente de l'ouverture commerciale « en politique ». Expliquez en quoi ces deux concepts sont différents. Les pays qui sont ouverts en pratique sont-ils nécessairement aussi ouverts en politique et inversement ?
7. Quelles sont les diverses mesures et interventions incluses dans le concept élargi de « politique commerciale » ? Expliquez la différence entre politique commerciale et libéralisation commerciale.
8. Quels sont les canaux par lesquels le commerce influe sur l'émancipation économique des femmes et leur bien-être ? Quels sont les canaux par lesquels l'inégalité entre les sexes influe sur les résultats du commerce ? Quels cadres analytiques sont les plus utiles pour examiner ces liens ? Quels sont les résultats empiriques ?
9. Est-il possible de définir sans équivoque que le commerce est favorable ou défavorable pour l'égalité entre les sexes dans un pays donné ? Les expériences de pays différents sont-elles comparables ? Peut-on tirer des « enseignements généraux » ?
10. Au-delà des questions de genre, quelles sont les autres sources courantes de désavantages susceptibles de toucher les personnes et quel est leur rapport avec les désavantages liés au sexe ?
11. D'après vous, est-il facile de différencier les impacts du commerce des effets d'autres politiques qui accompagnent généralement la libéralisation du commerce comme la libéralisation financière, les réductions des dépenses publiques ou la privatisation ?
12. D'après vos connaissances, pourquoi pensez-vous que la politique fiscale est importante pour atteindre l'égalité des sexes et à quel moment la politique fiscale devient-elle une source de discrimination ?
13. Dans l'analyse politique du commerce, tout est une question de détail. Comment feriez-vous si l'on vous demandait d'évaluer le niveau de protection dont bénéficient les agriculteurs pour les produits de base spécifiques qu'ils produisent ou pour évaluer les barrières tarifaires et non tarifaires susceptibles de se présenter dans les marchés d'exportation ?
14. Si les exigences liées au genre sont incluses dans le texte d'un accord commercial, toutes les parties sont tenues de respecter de telles exigences. Expliquez les avantages et les inconvénients d'inclure des exigences liées au genre dans les accords commerciaux.

Exercices et sujets de discussion

15. Au-delà des instruments de politique commerciale, quelles autres politiques/mesures (et dans quels domaines) pourraient être, selon vous, nécessaires pour garantir des résultats économiques et sociaux positifs pour les femmes ? Quels types de mécanismes institutionnels seraient nécessaires, selon vous, pour que cela se produise ?

Questions spécifiques soulevées par l'étude de cas

Le profil de l'Angola décrit à la section 6 introduit un éventail de questions qui nécessitent une attention particulière dans une analyse commerciale soucieuse du genre.

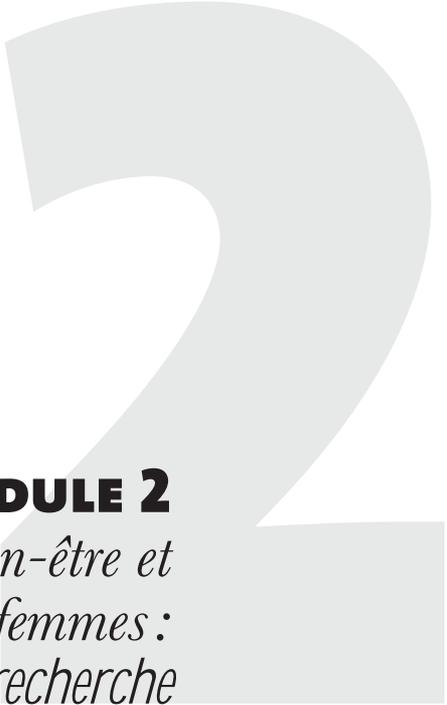
1. Lisez de nouveau avec attention l'étude de cas et identifiez :
 - (a) Les différents rôles joués par les femmes dans l'économie ;
 - (b) Les secteurs où les femmes sont le plus concentrées ;
 - (c) Si les femmes sont la cible de sexisme et, si c'est le cas, quel type d'inégalité touche les femmes et dans quel domaine (capacités, sécurité et accès aux ressources et contrôle de ces mêmes ressources) ;
(Conseil : gardez à l'esprit que les femmes sont la cible de plusieurs formes de sexisme en fonction des rôles socio-économiques qu'elles occupent et du secteur dans lequel elles travaillent.)
 - (d) Le contexte de la politique commerciale ;
 - (e) Les interactions entre le commerce et le genre.
2. Supposez que le gouvernement angolais décide de mettre en œuvre une stratégie de croissance axée sur les exportations visant à développer le secteur agricole. Quelles mesures politiques recommanderiez-vous afin que les femmes puissent tirer profit de l'augmentation des exportations agricoles ? En dehors du secteur agricole, quels autres secteurs pourraient générer des effets bénéfiques pour les femmes ?
3. L'Angola est un pays exportateur de pétrole. Pensez-vous qu'il serait possible d'utiliser les recettes de l'industrie pétrolière pour promouvoir l'autonomisation des femmes ? Si c'est le cas, quelles mesures proposeriez-vous ?
4. Quel effet le « syndrome hollandais » pourrait-il avoir sur les femmes en Angola ?

RÉFÉRENCES

- Agarwal B (2003). Gender and Land Rights Revisited : Exploring New Prospects via the State, Family and Market. *Journal of Agrarian Change*, 3 (1&2) : 184–224.
- Antonopolous R (2009). The unpaid care work – paid work connection. Working Paper 86. Bureau international du travail, Genève. Disponible à l'adresse : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_119142.pdf.
- Banque mondiale (2007). Tanzania Gender and Economic Growth Assessment. Working Paper No. 40858. SFI, Banque mondiale et Ministère de l'industrie et du commerce, Washington DC. Disponible à l'adresse : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/09/14/000310607_20070914155507/Rendered/PDF/40858oTZoGendero1PUBLIC1.pdf.
- Banque mondiale (2012). *Rapport sur le développement dans le monde 2012 : Égalité des genres et développement. Chapitre 5. Banque mondiale*, Washington DC.
- Barnett K et Grown C (2004). *Gender Impacts of Revenue Collection: The Case of Taxation*. Commonwealth Secretariat, Londres.
- Budlender D (2008). The Statistical Evidence on Care and Non-care Work Across Six Countries. UNRISD Gender and Development Programme Paper Number 4. UNRISD, Genève. Disponible à l'adresse : <http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F9FEC4EA774573E7C1257560003A96B2?OpenDocument>.
- Budlender D, Elson D et Hewitt G (2002). *Gender Budgets Make Cents: Understanding Gender Responsive Budgets*. Commonwealth Secretariat, Londres.
- Buvinic M, Morrison A, Ofosu-Amaah W et Sjoblom M, eds. (2008). *Equality for Women: Where Do We Stand on MDG3? Banque mondiale*, Washington DC.
- Çağatay N (2001). *Trade, Gender and Poverty*. PNUD, New York.
- CNUCED (2003). *Market entry conditions affecting competitiveness and exports of goods and services of developing countries: large distribution networks, taking into account the special needs of LDCs. Note du Secrétariat*. TD/B/COM.1/EM.23/2. Genève.
- CNUCED (2009). *Intégration de la parité dans la politique commerciale Note du Secrétariat*. Réunion d'experts sur l'intégration des questions de parité dans la politique commerciale. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1. Genève.
- CNUCED (2011). *Facilitation du commerce dans les accords commerciaux régionaux. Publication des Nations Unies*. CNUCED/DTL/TLB/2011/1. New York et Genève.
- CNUCED (2012). *Des modes de développement équitables et soucieux de parité. Note du Secrétariat*. Treizième session Doha, Qatar, 21-26 avril 2012, Point 8 de l'ordre du jour provisoire. Une mondialisation centrée sur le développement : Vers une croissance et un développement équitables et durable. TD/456. Genève.
- CNUCED (2013). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Angola? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/DITC/2013/3. New York et Genève.
- Collier P et Appleton S (1995). *On Gender Targeting of Public Transfers*. Dans : van de Walle D et Nead K, eds. *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*. Banque mondiale, Washington DC.
- Darity W (1995). *The formal structure of a gender-segregated low-income economy*. *World Development*, 23 (11) : 1963–1968.
- Deardorff AV (2006). *Terms of trade: Glossary of International Economics*. World Scientific Publishing, Michigan.
- Edwards S (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, 31 (3) : 1358–1393.
- Elson D (1991). Male Bias in Macroeconomics: The Case of Structural Adjustment. Dans : Elson D, ed. *Male Bias in the Development Process*. Manchester University Press, Manchester.
- 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, UNIFEM.
- Elson D, Evers B et Gideon J (1997). *Gender Aware Country Economic Reports : Concepts and Sources*. GENECON Unit Working Paper 1. Université de Manchester.
- Elson D, Grown C et Çağatay N (2007). Mainstream, Heterodox, and Feminist Trade Theory. Dans : van Staveren I, Elson D, Grown C et Çağatay N, eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Londres et New York.
- FAO (2010). *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010-2011 : Le rôle des femmes dans l'agriculture, Comblent le fossé entre les hommes et les femmes pour soutenir le développement*. FAO, Rome.

- Gideon J (1999). Looking at Economies as Gendered Structures: An Application to Central America. *Feminist Economics*, 5 (1) : 1–28.
- Gladwin C, ed. (1991). *Structural Adjustment and African Women Farmers*. University of Florida Press, Florida.
- Grown C et Valodia I, eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, New York et Londres.
- Higgins K (2012). *Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics: A Guidance Note*. Banque mondiale, Washington DC.
Disponible à l'adresse : http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf.
- Huber E (2005). Gendered Implications of Tax Reform in Latin America : Argentina, Chile, Costa Rica and Jamaica. Rédigé pour le projet « Genre et politique sociale » de l'UNRISD. UNRISD, Genève.
- Hui N (2013). Gender Implications of Tax Policies. Center for Budget and Governance Accountability, New Delhi.
- IFPRI (2003). *Household Decisions, Gender, and Development. A Synthesis of Recent Research*. Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, Washington DC. Disponible à l'adresse : <http://ebrary.ifpri.org/cdm/ref/collection/p15738coll2/id/129647>.
- Juhn C, Murphy K et Pierce B (1989). *Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill*. Mimeo. Université de Chicago.
- Kabeer N (2004). Globalisation, Labour Standards and Women's Rights: Dilemmas of Collective. *Feminist Economics*, 10 (1) : 3–35.
- Kee HL, Nicita A et Olarreaga M (2006). Estimating Trade Restrictiveness Indices. Policy Research Working Paper No. 3840. Banque mondiale, Washington DC.
- Klasen S (2004). In Search of The Holy Grail: How to Achieve Pro-poor Growth? Dans : Tungodden B, Stern N et Kolstad I, eds. *Toward Pro-Poor Policies: Aid, Institutions, and Globalization*. Exposé présenté à la 5e Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement-Europe Oxford University Press et Banque mondiale, New York.
- Leamer E (1988). Measures of Openness. Dans : Baldwin R, ed. *Trade Policy and Empirical Analysis*. Chicago University Press, Chicago.
- Lee S (2004). The vulnerability of women street traders to HIV/AIDS: local government opportunities for action. Health Economics and HIV/AIDS Research Division Policy Brief. Université de KwaZulu-Natal et USAID, Durban.
- Malmberg Calvo C (1994). Case Study on Intermediate Means of Transport Bicycles and Rural Women in Uganda. Sub-Saharan Africa Transport Policy Program Working Paper No. 12. Banque mondiale et Commission économique pour l'Afrique, Washington DC.
- McCulloch N, Winters A et Cirera X (2001). *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Moser C (1989). Gender Planning in the Third World: Meeting Practical and Strategic Gender Needs. *World Development*, 17 (11) : 1799–1825.
- Naumann E (2010). Rules of Origin in EU-ACP Economic Partnership Agreements. Issue Paper No. 7, ICTSD EPAs and Regionalism Series. ICTSD, Genève.
- Nicita A (2006). Export led growth, pro-poor or not? Evidence from Madagascar's textile and apparel industry. Policy Research Working Paper Series 3841. Banque mondiale, Washington DC.
- Nolan Garcia KA (2010). Enforcement by Design: The Legalization of Labour Rights Mechanisms in US Trade Policy. CIDE Working Paper No. 207. Centro de Investigación y Docencia Económica, Mexico.
- OCDE (2009). Informal cross-border trade and trade facilitation reform in sub-Saharan Africa. OCDE Trade Policy Working Paper No. 86. TAD/TC/WP(2008)13/FINAL, février. OCDE, Paris.
- OIT (2012). Global Employment trends for Women. *Information and Interdisciplinary Subjects*. Organisation internationale du travail, Genève.
- ONU DAES (2010). *Femmes dans le monde 2010 : tendances et statistiques*. Publication des Nations Unies. No de vente F.10.XVII.11. New York.
- PNUD (2010). Egalité de Genre et Réduction de la Pauvreté : Les impôts. Note thématique numéro 1, avril Programme des Nations Unies pour le développement, New York. Disponible à l'adresse : <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/gender/Gender%20and%20Poverty%20Reduction/Taxation%20French.pdf>.
- Pritchett L et Sethi G (1994). Tariff Rates, Tariff Revenue, and Tariff Reform: Some New Facts. *The World Bank Economic Review*, 8 : 1–16.
- Projet Objectifs du Millénaire pour le développement (2005) *Taking action: Achieving gender equality and empowering women*. Équipe spéciale du Projet objectifs du Millénaire sur l'éducation et l'égalité des sexes. Earthscan, Londres.

- Razavi S (2007). The Political and Social Economy of Care in a Development Context: Conceptual Issues, Research Questions and Policy Options. Programme Paper No. 3. UNRISD, Genève.
- Razavi S et Hassim S (2006). *Gender and Social Policy in Global Context : Uncovering the Gendered Structure of "the Social"*. UNRISD Palgrave, Basingstoke.
- Razavi S et Staab S (2008). The Social and Political Economy of Care : Contesting Gender and Class Inequalities. EGM/ESOR/2008/BP3. Division de la promotion de la femme, Département des affaires économiques et sociales. Nations Unies, New York.
- Sachs J et Warner A (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1–118.
- South Centre (2012). Economic Partnership Agreements in Africa : A Benefit-Cost Analysis. Analytical Note SC/TDP/AN/EPA/29, janvier.
- Starkey P, Ellis S, Hine J et Ternell A (2002). Improving Rural Mobility. Option for Developing Motorized and Non Motorized Transport in Rural Areas. World Bank Technical Paper No. 525. Banque mondiale, Washington DC.
- Stotsky JG (1997). How Tax Systems Treat Men and Women Differently. *Finance and Development*, 34: 30–33. Fonds monétaire international, Washington DC.
- Tax Justice Network (2011). Taxation and Gender: Why Does It Matter? Africa Tax Spotlight. Newsletter trimestrielle du Tax Justice Network. Premier trimestre, vol. 2.
- UNDAW (2009). *World Survey on the Role of Women in Development*. Publication des Nations Unies. No de vente E.09.IV.7. New York.
- UNICEF (2011). *The Republic of Gambia*. Country programme document for the Republic of Gambia presented to the Executive Board for discussion and comments at its 2011 annual session. E/ICEF/2011/P/L.24, 20–23 juin 2011.
- Yannikaya H (2003). Trade Openness and Economic Growth : a cross-country empirical investigation. *Journal of Economic Literature*, 72 (1): 57-89.



MODULE 2

*Les effets du commerce sur le bien-être et
l'émancipation économique des femmes :
données probantes et méthodologies de recherche*

1 Introduction

Bien que l'industrie manufacturière ait été historiquement une « chasse gardée » réservée aux hommes, depuis l'adoption par les pays en voie de développement, des années 1960 et 1970 à aujourd'hui, de politiques commerciales générales axées sur l'exportation, on assista à un afflux considérable de femmes travailleuses qui se sont engagées dans la production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre. Elles constituaient entre 70 et 90 % des effectifs dans des pays comme le Mexique, Puerto Rico, la République de Corée et Singapour, et la plupart d'entre elles obtenaient ainsi pour la première fois un emploi formel non agricole. La littérature sur la « féminisation du travail » a expliqué cette préférence sans précédent pour la main-d'œuvre féminine dans la production axée sur les exportations comme étant le fruit d'une intense concurrence internationale qui nécessitait le recours à des rémunérations relativement faibles de la main-d'œuvre pour réduire les coûts. Standing (1989, 1999) a même soutenu que la mise en place des PAS, y compris la libéralisation des échanges, a induit une « féminisation globale du travail ». Bien que ses thèses aient fait l'objet de nombreux débats et qu'un certain nombre de chercheurs aient montré que la féminisation peut s'inverser au fil du temps, il est clair que le commerce entraîne des conséquences sexospécifiques importantes.

Sur la base des concepts introduits dans le module 1, le présent module met l'accent sur l'impact de la libéralisation du commerce sur l'émancipation économique et le bien-être des femmes. Le module 3 se penche ensuite sur les diverses manières dont l'inégalité femmes-hommes peut affecter la performance commerciale. Le commerce comporte de nombreux aspects qui se traduisent en termes de politique commerciale, de libéralisation du commerce, de protectionnisme commercial, etc., notions qui ont été mises en place dans le module 1. Dans le module 2, nous traitons principalement de la libéralisation du commerce, c'est à dire de la suppression des entraves au commerce existant sous la forme d'obstacles tarifaires et non tarifaires qui brident la libre circulation des biens et des services, et de son impact sur l'émancipation économique des femmes. Nous abordons également l'impact de l'expansion du commerce qui peut résulter, par exemple, de l'amélioration de la logistique commerciale.

Le commerce affecte les économies en modifiant la structure de production, les formes d'emploi, les revenus ainsi que les prix relatifs des biens et des services. Chacun de ces aspects a une spécifi-

cité de genre qui doit être prise en compte au moment de la conception et de la mise en œuvre de la politique commerciale. Nous rendons compte ici de ces dimensions de genre en examinant comment la libéralisation du commerce affecte les femmes dans la sphère de marché en tant que travailleuses salariées, productrices, commerçantes, consommatrices et contribuables dès lors que l'impact du commerce variera en fonction des rôles exercés par les femmes dans l'économie. Bien entendu, ces différents rôles se recoupent, et idéalement, un chercheur devrait évaluer l'impact net de la politique commerciale afin de déterminer avec précision les résultats finaux. Pour le lecteur intéressé, nous fournissons également, dans une annexe figurant à la fin du module, des résumés succincts de documents de recherche illustrant les diverses approches et méthodologies auxquelles il est possible de faire appel afin d'analyser les effets du commerce sur la part de l'emploi féminin.³³

A la fin de ce module, les étudiants doivent être en mesure :

- d'illustrer toute la série des canaux et interactions à travers lesquels la libéralisation du commerce peut affecter les femmes en tant que travailleuses salariées, aussi bien en termes d'emploi que de revenu, en tant que productrices, commerçantes, consommatrices de biens importés et de services publics et en tant que contribuables ;
- d'établir une distinction entre les hypothèses de la théorie standard du commerce telle qu'elle est appliquée à la question de l'inégalité des sexes et les hypothèses du cadre théorique hétérodoxe ;
- de procéder à une analyse critique des documents de recherche qui examinent divers aspects de l'impact des politiques commerciales sous l'angle du genre et évaluent leurs forces et leurs faiblesses.

2 Les femmes en tant que salariées

La plupart des recherches effectuées sur l'impact de la libéralisation des échanges se focalisent sur les femmes en emploi salarié et évaluent comment leur emploi et leur revenu sont affectés par une augmentation (ou une diminution) enregistrée dans les exportations et les importations. Parce que la théorie du commerce formule des thèses catégoriques sur l'évolution de l'emploi et des revenus lorsqu'un pays décide de libéraliser le commerce, la recherche s'est beaucoup intéressée à savoir si oui ou non ces prédictions étaient corroborées empiriquement. La théorie du com-

merce peut aussi être interprétée comme comportant des hypothèses spécifiques à l'égalité des sexes en ce qui concerne l'emploi et les salaires. Étant donné que le champ de la recherche sur les effets différenciés selon le sexe de l'emploi et des salaires est très vaste, la section sur les femmes en tant que salariées est plus longue que les autres. Nous présenterons d'abord les effets de la libéralisation du commerce sur l'emploi, y compris la qualité et les structures de l'emploi, puis ses effets sur les salaires.

2.1 Effets sur l'emploi

2.1.1 Attentes théoriques

2.1.1.1 Théorie standard³⁴

La théorie classique affirme que l'avantage comparatif d'un pays donné en matière de commerce est basé sur ses dotations factorielles (à savoir le travail ou le capital) et que ce pays exportera les types de produits qui font appel de la manière la plus intensive au facteur de production relativement abondant dans ce pays. Conformément à ce qui précède, les théorèmes de Heckscher-Ohlin-Stolper-Samuelson (HOSS) prédisent que les taux de rendement par rapport au facteur relativement abondant qui est utilisé avec le plus d'intensité dans les exportations, augmenteront au fur et à mesure que la demande pour le facteur précité s'accroîtra (Heckscher et Ohlin, 1991; Stolper et Samuelson, 1941). Attendu que les pays en voie de développement disposent en abondance du facteur « travail » plutôt que du facteur « capital », une libéralisation des échanges induira donc une augmentation des taux de rendement au regard des rémunérations (du travail). Une autre manière de penser ce cadre théorique peut être formulée en termes de niveau de compétences professionnelles : si les pays riches disposent en abondance de compétences professionnelles de haut niveau et que les pays pauvres ont une main-d'œuvre faiblement qualifiée, le commerce augmentera les profits du travail faiblement qualifié dans les pays pauvres. Si l'on présume que les femmes constituent la majorité des effectifs pour le travail peu qualifié, alors la libéralisation du commerce devrait accroître la demande pour le travail des femmes et réduire la demande pour le travail des hommes. On s'attend ainsi à une augmentation des salaires féminins alors qu'on présume une chute des salaires masculins, ce qui devrait induire une diminution de l'écart salarial entre hommes et femmes. Cette interprétation de la théorie classique du commerce international débouche sur l'hypothèse selon laquelle la libéralisation du commerce promeut l'égalité entre les sexes.

Ces arguments ont été remis en question, tant pour des raisons théoriques qu'empiriques.³⁵ Tout d'abord, « les dotations en main-d'œuvre salariée féminine faiblement qualifiée » caractérisent certes un certain nombre de pays en voie de développement, mais pas tous (par ex. certains pays sont relativement riches en ressources agricoles; et dans d'autres pays, les femmes sont relativement bien instruites). De plus, puisqu'on ne saurait supposer que la discrimination sexuelle serait une situation naturelle, il est malaisé de recourir au modèle des dotations en facteurs naturels en tant que base pour analyser un phénomène aussi influencé par les normes sociales (Tejani et Milberg, 2010).

2.1.1.2 Perspectives hétérodoxes

Les théoriciens hétérodoxes ont soutenu que le commerce était basé sur l'avantage absolu ou sur l'avantage concurrentiel, tel que l'avait exposé Adam Smith (1776/2009) plutôt que sur l'avantage comparatif (voir encadré 9). Cela signifie qu'un pays qui produit un bien à moindres coûts dominera le marché international et l'emportera sur ses concurrents. Dans notre exposé, la concurrence internationale est le principal moteur de l'économie, et elle stimule la recherche d'une main-d'œuvre à plus bas coûts dès lors que les entreprises se font concurrence sur les coûts unitaires absolus plutôt que sur les coûts unitaires relatifs.³⁶ Les entreprises tirent parti des discriminations existantes, comme par ex. de l'écart salarial entre hommes et femmes, et embauchent des femmes afin de réduire leurs coûts de production, en particulier dans des activités à forte intensité de travail pour lesquelles on considère qu'elles constituent une main-d'œuvre appropriée. Ainsi, les femmes servent de source d'avantage concurrentiel pour des entreprises axées sur les exportations qui font face à une intense concurrence sur les marchés internationaux, et on assiste ainsi à une hausse de la demande pour leur type de travail. Comme nous le verrons dans notre section sur les salaires (section 2.2), il n'est pas nécessaire que les salaires des femmes augmentent en conséquence; il se peut que le commerce perpétue, voire exacerbe les inégalités existantes entre hommes et femmes.

Lorsqu'on compare la notion d'avantage absolu ou d'avantage concurrentiel à celle d'avantage comparatif, cela signifie que même si un pays peut produire un bien à forte intensité de travail de manière plus efficace qu'un bien à forte intensité de capital (puisque ce pays dispose d'un avantage comparatif pour les biens à forte intensité de travail), il se pourrait que ce pays ne soit pas en mesure d'exporter, et il se pourrait même

que son industrie puisse être anéantie si son partenaire commercial est capable de produire à moindres coûts tant des biens à forte intensité

capitalistique que des biens à forte intensité de main-d'œuvre.

Encadré 9

Avantage comparatif par opposition à avantage concurrentiel

Le principe de l'avantage comparatif suggère que les pays rivalisent entre eux sur les coûts unitaires relatifs. Selon cette approche, un pays exporte les types de biens et/ou de services qu'il peut produire chez lui à un coût relativement inférieur, et il importe les types de biens qu'il peut acheter depuis l'étranger à un coût relativement inférieur. Dans le cas le plus simple (par ex. dans le cadre ricardien), le commerce a lieu tant que les parties disposent d'efficacités relatives différentes. Prenons l'exemple de deux pays que nous appellerons *Riche* et *Pauvre*, et de deux types de biens : les avions et les chaussures. Supposons que *Riche* est capable de produire des avions à un coût relatif inférieur à celui des chaussures – cela veut dire que *Riche* dispose d'un avantage comparatif dans la production d'avions. *Pauvre* est en mesure de fabriquer des chaussures à un coût relatif inférieur à celui des avions – cela signifie que *Pauvre* dispose d'un avantage comparatif dans la production de chaussures. Dans une économie fermée, ces deux pays produisent tous deux ces deux types de biens à la fois. Mais lorsqu'ils lèvent leurs obstacles au commerce, il sera avantageux pour les deux pays à la fois de se spécialiser dans la production et l'exportation des types de biens qu'ils savent produire chez eux à un coût relatif inférieur. Le pays *Riche* se spécialisera dans la production et l'exportation d'avions tout en abandonnant la production de chaussures que *Riche* importera auprès de *Pauvre* ; le pays *Pauvre* se spécialisera dans la production et l'exportation de chaussures et abandonnera la production d'avions qu'il importera auprès de *Riche*.

Dans cet environnement, les inégalités naissant de la libéralisation du commerce sont purement transitoires et ne sont pas prises en compte. Toutefois, les données empiriques ont montré qu'il se peut que la libéralisation du commerce débouche sur des schémas de spécialisation (et sur des déséquilibres commerciaux persistants) qui désavantagent systématiquement un pays par rapport à un autre. En lieu et place de cette approche, les économistes hétérodoxes ont proposé de faire appel au principe de l'avantage concurrentiel ou de l'avantage absolu afin de mieux rendre compte de ces structures et de ces résultats en matière de commerce. Dans un tel cadre, les pays se font concurrence sur les coûts unitaires absolus (plutôt que sur les coûts unitaires relatifs) et recourent à différentes stratégies comme la réduction des coûts unitaires et une politique de baisses de prix massives pour surclasser leurs concurrents et gagner des parts de marché. Prenons l'exemple susmentionné et supposons que le pays *Riche* bénéficie de coûts unitaires absolus inférieurs à la fois dans la production des avions et dans celle des chaussures – en d'autres termes, *Riche* dispose d'un avantage concurrentiel dans ces deux types de biens à la fois. Dans ce cas, *Riche* exportera à la fois des avions et des chaussures, et *Pauvre* verra son industrie domestique menacée par la concurrence, voire deviendra un importateur net de ces deux types de biens à la fois si le commerce est libéralisé. (Dans un tel cas de figure, *Pauvre* peut choisir de promouvoir et de renforcer au préalable ses capacités de production domestique avant qu'il ne libéralise afin de garantir que ses propres industries soient en mesure de rivaliser avec l'étranger, bien entendu dans les limites des règles de l'OMC si ce pays est membre de l'OMC).

Source : Shaikh (2007).

2.1.2 Données existantes

Dans cette sous-section, nous présentons les conclusions de nombreuses études qui ont analysé les effets du commerce sur l'emploi en fonction du genre. La libéralisation du commerce entraîne des changements dans la structure de production d'un pays donné, certains secteurs connaissant une expansion (par ex. la production axée sur les exportations) alors que d'autres secteurs accusent un recul (par ex. la production concurrencée par les importations). Les femmes et les hommes travaillent dans des secteurs économiques différents, les femmes étant concentrées dans un nombre plus restreint de secteurs

alors que les hommes se répartissent de manière plus égale entre les différentes professions et activités productives. Les rôles stéréotypés liés au genre, exercés tant au sein des ménages que sur les marchés du travail, ont aussi tendance à être rigides (bien qu'ils ne soient pas immuables). Les travailleuses et les productrices seront moins enclines à entrer dans des secteurs en expansion – à moins qu'il n'existe des secteurs économiques traditionnellement féminins comme celui de l'habillement – en raison de normes discriminatoires bien ancrées et de l'accès limité des femmes à des ressources productives et à la formation. Dès lors, le commerce peut tout aussi bien contribuer ou nuire à l'égalité hommes-femmes en matière

d'emploi et permettre ou non une amélioration des conditions de travail des femmes en fonction d'une série de facteurs au nombre desquels figurent notamment la structure économique, la composition du commerce extérieur ainsi que les institutions du marché du travail.

Une évaluation exhaustive des effets du commerce sur l'emploi différenciés selon les genres appelle une distinction des impacts selon qu'il s'agit du secteur agricole, de l'industrie manufacturière ou du secteur des services, de même qu'entre les différents statuts d'emploi (par ex. travail salarié par opposition à activité indépendante). Il conviendrait de prendre en considération, tant les effets de l'expansion des exportations que ceux du déplacement des importations. Lorsqu'on étudie les secteurs en expansion, l'analyse devrait se pencher aussi bien sur les changements dans la qualité des emplois que sur leur quantité en examinant, par exemple, la dimension de genre des processus d'informalisation et de vulnérabilité du travail associés à une concurrence internationale croissante. Une autre question pourrait être de déterminer si oui ou non les nouveaux emplois créés pour des femmes sont uniquement disponibles dans des secteurs et des professions traditionnellement féminines (comme la production de textiles) ou si ces nouveaux emplois réduisent soit la ségrégation professionnelle verticale en fonction du genre, soit celle horizontale. Enfin, il sera important d'établir si oui ou non les emplois générés par le commerce offrent des avantages durables à long terme. Globalement, on s'attend à ce que les effets sur l'emploi d'une plus grande ouverture au commerce soient différents en fonction du genre en raison de la répartition différente des femmes et des hommes entre le secteur de biens ou de services exportables et non exportables, conjuguée à une substituabilité limitée entre le travail féminin et masculin du fait de la rigidité des rôles de genre.

2.1.2.1 Agriculture

Les éléments limités dont nous disposons, provenant à la fois d'Afrique sub-saharienne et d'autres pays, montrent que les effets de la croissance des exportations agricoles sont généralement moins favorables aux agricultrices qu'aux agriculteurs. Nous disposons de données empiriques qui attestent que même lorsqu'un type de culture comporte traditionnellement une forte intensité de travail féminin, son exploitation commerciale a pour effet de faire entrer les hommes dans le secteur et ces derniers prennent ensuite possession de la production et/ou de la commercialisation. Tel fut le cas pour les arachides en Zam-

bie (Wold, 1997), le riz en Gambie (von Braun *et al.*, 1994) et les légumes à feuilles en Ouganda (Shiundu et Oniang'o, 2007).

Il semble que les femmes qui travaillent dans des économies basées sur l'agriculture bénéficient davantage de l'intégration au commerce international au travers des opportunités d'emploi salarié qui leur sont proposées dans de grandes exploitations agricoles ou dans des usines de conditionnement et transformation, que directement via des marchés de produits. On préfère souvent engager des femmes pour ce genre de travail car elles sont considérées comme des travailleuses d'importance secondaire et sont relativement plus faciles à licencier en raison de leur plus faible pouvoir de négociation (Barrientos *et al.*, 2004). Leur emploi dans des fermes commerciales, en revanche, tend à varier considérablement selon le type de culture (Chan, 2013).

L'emploi salarié dans le secteur de la production des exportations agricoles non traditionnelles (EANT) est devenu une source importante d'emploi pour les femmes en milieu rural, en particulier dans les pays d'Amérique latine comme la Colombie, l'Équateur, le Brésil, le Chili, le Mexique et le Pérou de même que dans certains pays africains comme le Kenya, l'Ouganda, la Zambie, l'Afrique du Sud et, plus récemment, l'Éthiopie. Cependant, les secteurs EANT n'emploient généralement qu'une très faible proportion de la main-d'œuvre rurale, et le champ possible pour leur future expansion est limité (Fontana et Paciello, 2009). Des différences régionales existent également quant à la manière dont les EANT affectent l'égalité entre les sexes. En Afrique subsaharienne, l'augmentation des exportations de cultures de rente a entraîné davantage d'opportunités d'emplois pour les hommes que pour les femmes (Wamboye et Seguíno, 2012).

En termes de politique générale, dynamiser le secteur des cultures traditionnelles peut être une manière de répondre au problème des inégalités existantes dans l'agriculture puisque les femmes sont surreprésentées dans la production des denrées de base et dans les activités de négoce local. Mettre en relation les petits exploitants avec des programmes publics de stockage pour la sécurité alimentaire, par ex. exiger des gouvernements ou des institutions internationales qu'ils s'approvisionnent en denrées alimentaires auprès de producteurs locaux plutôt qu'en les important (CNUCED, 2009) pourrait être une mesure positive. Toutefois, pour être socialement inclusives et sensibles à l'égalité femmes-hommes au lieu d'être socialement exclusives, des stratégies axées sur la dynamisation du

secteur agricole traditionnel centré sur la subsistance devraient aussi reconnaître dans les faits l'existence d'obstacles discriminatoires à éliminer, qui empêchent les femmes d'être en mesure de s'engager efficacement dans une agriculture commerciale. Former des femmes à l'exercice de certaines activités à forte intensité de capital dans l'agriculture commerciale comme la gestion informatisée de systèmes d'irrigation et de réfrigération et la conduite de tracteurs peut accroître leur participation, en particulier dans des emplois permanents à salaires plus élevés (Barrientos *et al.*, 2004). En Afrique sub-saharienne, alors que le commerce a, la plupart du temps, des effets négatifs sur le taux d'emploi relatif et absolu des femmes, des investissements plus élevés dans les infrastructures qui permettent de réduire les charges des femmes en matière de soins domestiques ont eu de nets effets positifs, ce qui met une nouvelle fois en évidence l'importance de la réduction et de la redistribution de ce travail de soins afin d'émanciper les femmes qui pourront ainsi tirer parti des opportunités d'emplois (Wamboye et Seguino, 2012).

La féminisation de l'emploi par le biais d'une orientation sur les exportations est apparemment plus fréquente dans le secteur manufacturier et dans des économies semi-industrialisées que ce n'est le cas dans des économies basées sur l'agriculture ou dans des pays riches en ressources minérales, comme nous le verrons dans la sous-section suivante.

2.1.2.2 Industrie manufacturière

Plusieurs études ont établi qu'il existe une relation positive entre le pourcentage des produits manufacturés simples dans les exportations et la proportion de femmes en emploi dans un certain nombre de pays en voie de développement (Wood, 1991; Joeques, 1995; Seguino, 1997, 2000). Cette tendance dégagée dans de premières études demeure valable pour les pays à revenus moyens, mais seulement en moyenne, car il existe des écarts importants entre les régions, les structures et les processus industriels (voir par ex. Tejani et Milberg, 2010). Une caractéristique dominante de cet accroissement de l'emploi féminin réside dans le fait qu'il se concentre dans des industries d'exportation à forte intensité de travail, à faible valeur ajoutée et à bas salaires, comme par ex. les secteurs des vêtements, des textiles, du cuir et des jouets, où la qualité des emplois et les perspectives d'avancement sont limitées. En fait, le terme de « féminisation de la main-d'œuvre » a été utilisé pour faire référence, non seulement à l'augmentation de l'emploi féminin, mais aussi à l'extension de conditions de travail précaires qui

caractérisaient traditionnellement les emplois féminins par rapport aux emplois masculins (Standing, 1989, 1999).

Au cours des premiers stades de l'essor industriel, la progression de l'emploi féminin dans les emplois manufacturiers a été particulièrement forte en Asie, spécialement dans les quatre pays « Tigres » d'Asie de l'Est,³⁷ mais aussi au Bangladesh et au Sri Lanka en Asie du Sud, ainsi qu'en Malaisie, en Indonésie, en Thaïlande et aux Philippines en Asie du Sud-Est. Cette expansion a été plus limitée en Amérique latine, tout particulièrement au Mexique, mais aussi en Amérique centrale et dans les Caraïbes (Fontana, 2007). En Afrique sub-saharienne, Maurice a vu la proportion de l'emploi féminin dans le commerce des produits manufacturés décupler entre les années 1980 et le début des années 1990 (Pearson, 1999). Au Lesotho, comme l'indique l'encadré 10, les emplois dans la branche de l'habillement sont passés de quelque 10 000 en 1999 à 48 000 en 2004, et la plupart d'entre eux étaient occupés par des femmes (CNUCED, 2012). Madagascar a connu une expansion remarquable de quelque 150 000 emplois dans le secteur de l'habillement pendant la période 1997–2003, soit un résultat supérieur au doublement de la valeur de ses exportations (de \$200 millions à près de \$500 millions). Le secteur a accusé un repli suite à la suppression progressive de l'Arrangement multifibres (AMF),³⁸ mais les exportations ont à nouveau repris en 2006, atteignant quelque \$600 millions en 2007. L'expansion de l'industrie de l'habillement a fourni des opportunités d'emploi importantes pour les femmes, puisque plus de 80 % de ces nouveaux emplois étaient occupés par des travailleuses (CNUCED, 2008).

Mais la hausse de l'emploi des femmes enregistrée dans certains pays ne doit pas occulter le fait qu'il se peut qu'elle ait été obtenue aux dépens de travailleuses exerçant leurs activités dans d'autres pays. Au cours des années 1980 et 1990, l'augmentation des exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre fabriqués pour l'essentiel par des travailleuses dans des pays en développement a aussi eu pour effet de supprimer des emplois occupés par des femmes dans des économies à hauts revenus en raison de la concurrence des importations. Kucera et Milberg (2000) ont découvert, par exemple, que l'expansion du commerce des pays de l'OCDE avec les pays en voie de développement pendant la période 1978–1995 a entraîné des pertes d'emploi supérieures à la moyenne pour les femmes employées dans les pays de l'OCDE, qui constituaient la majorité des travailleuses dans des secteurs concurrencés par les importations comme le textile, la chaussure et les articles en cuir.

En outre, les emplois axés sur l'exportation dépendent fortement des conditions cadres existantes en matière de politique commerciale, et des changements survenant dans l'accès préférentiel au marché, les droits de douane, les taux de change et les taux de rémunération peuvent donner lieu à des baisses majeures dans les exportations, voire peuvent déclencher la délocalisation de secteurs entiers vers d'autres pays. La fin de l'AMF, qui avait en partie protégé les exportateurs africains des fournisseurs asiatiques plus compétitifs, a entraîné d'importants déclin des exportations dans un certain nombre de pays africains à bas revenus; l'appréciation de la monnaie et la hausse des coûts salariaux ont entraîné une relocalisation massive de l'industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre depuis des pays de premier rang d'Asie de l'Est vers des pays de l'Asie du Sud-Est pendant les années 1980. Le secteur de l'habillement au Lesotho est fortement tributaire des préférences tarifaires et des règles

d'origine spécifiques régies par l'AGOA, un accord commercial conclu avec les États-Unis (voir encadré 10).

L'intensification de la concurrence commerciale entre les pays en voie de développement qui a suivi la suppression définitive des contingents de l'AMF en vertu des dispositions de l'ATV en 2005 a aussi entraîné un déplacement des exportations et des emplois concernés de l'Amérique centrale et de l'Afrique vers l'Asie, et particulièrement vers la Chine. La Chine et l'Inde ont accru leurs pourcentages d'importations vers les pays de l'Union européenne et vers les États-Unis alors que des économies comme celles de la République dominicaine, d'El Salvador, des îles Fidji, du Népal, de l'Afrique du Sud et de Maurice, entre autres, ont connu des reculs absolus de leurs exportations de textiles et de vêtements, les emplois féminins ayant été particulièrement affectés par ce qui précède (Berik, 2011; Otobe, 2008; Valodia, 1996).

Encadré 10

Commerce, changement structurel et implications en termes d'emploi pour les femmes : le cas du secteur de l'habillement au Lesotho

Au cours des trente dernières années, la structure de production et la structure commerciale du Lesotho ont connu d'importants changements – et notamment, l'expansion rapide des capacités de production dans le secteur de l'habillement et le déplacement relatif de la composition des exportations vers l'habillement. Ces développements structurels sont, pour une large part, le fruit de la politique commerciale générale du pays.

Un instrument, en particulier, a revêtu une importance majeure en donnant une longueur d'avance à la compétitivité des exportations de vêtements du Lesotho : l'accès unilatéral, non réciproque, en franchise de droits et non-contingenté au marché des États-Unis pour les vêtements du Lesotho au titre de l'*African Growth and Opportunity Act*, conjugué à un assouplissement des règles d'origine régies par l'AGOA afin d'autoriser le recours à des matériaux provenant de pays tiers dans la production de ces vêtements exportés vers les États-Unis. Sous le régime de l'AGOA, les exportations de vêtements du Lesotho vers les États-Unis ont presque triplé entre 2001 et 2004.

Selon l'étude de la CNUCED, l'expansion induite par le commerce du secteur de l'habillement au Lesotho a créé des opportunités pour l'émancipation et le bien-être des femmes en créant des emplois dans des secteurs axés sur les exportations, mais elle a aussi contribué à créer de nouvelles structures d'inégalité et de vulnérabilité. Sous l'AGOA, l'industrie de l'habillement du Lesotho est devenue le plus gros employeur du pays, avec quelque 48 000 emplois en 2004, comparés à seulement 10 000 environ en 1999. Les femmes continuent à former l'essentiel de cette main-d'œuvre. L'étude du cas du Lesotho montre que la politique commerciale (en l'occurrence, l'accès préférentiel au marché américain) peut jouer un rôle catalyseur dans la création d'emplois pour les femmes. Plus important encore, ces développements induits par le commerce ont créé un grand nombre d'emplois pour des femmes défavorisées, et relativement peu qualifiées, qui auraient eu, sinon, peu de chances de bénéficier d'emplois formels.

Toutefois, il faudra procéder à des évaluations, et certains aspects devront être appréciés de manière critique. Certains des thèmes de préoccupation importants soulevés par cette étude incluent la qualité des emplois créés (salaires, conditions de travail et potentiel pour le développement des compétences), les retombées positives au sein de l'économie et une nouvelle vulnérabilité aux chocs externes. Mais surtout, le niveau des salaires dans les secteurs du textile et de l'habillement est bas en termes réels et ne permet que de couvrir les frais de subsistance de base. Les conditions de travail sont dures. De plus, la discrimination subie par les femmes dans les unités de production à faible qualification / à forte intensité de main-d'œuvre et la nature discriminatoire des tâches qui leur sont assignées au sein de chaque unité ont considérablement limité le développement de leurs compétences.

Source : Musselli et Zarrilli (2012) et CNUCED (2012) pour l'étude sur le Lesotho.

2.1.2.3 Services

L'expansion de prestations de services exportables semble être devenue une autre source d'emploi pour les femmes, en particulier dans le secteur de l'informatique (IT) dans des pays tels que l'Inde, les Philippines, la Jamaïque et le Mexique (Mitter *et al.*, 2004; Prasad et Sreedevi, 2007). Cependant, les éléments disponibles attestent d'une ségrégation professionnelle entre hommes et femmes marquée en matière d'emploi dans ce secteur où, la plupart du temps, l'activité des femmes concerne essentiellement le traitement de données alors que les hommes dominent les postes mieux payés à compétences élevées, comme dans la programmation (Wajcman et Lobb, 2007; Patel et Parmentier, 2005). Dans le secteur IT en Inde, par exemple, on indique que les femmes constituent près de la moitié des effectifs employés dans l'externalisation des processus d'affaires, mais qu'elles ne représentent qu'un quart des segments à plus forte valeur ajoutée dans le développement de logiciels (Sengupta et Sharma, 2009).

2.1.3 Qualité de l'emploi lié au commerce

Ces emplois nouvellement créés sont-ils conformes aux normes du droit du travail? Comme nous l'avons déjà mentionné, ils ne semblent pas fournir des opportunités d'emploi sûres ou de longue durée. La plupart des données disponibles sur la qualité des emplois des femmes liés au commerce proviennent d'études de cas qui concernent des Zones franches d'exportation (ZFE) et, dans une moindre mesure, des secteurs EANT.

Les ZFE ont fait partie intégrante de la stratégie de croissance par l'exportation de nombreux nouveaux pays industrialisés. Selon les statistiques de l'OIT, les travailleuses constituaient près de 70 % de l'emploi dans les ZFE en 2006, leur proportion oscillant entre un faible pourcentage allant de 10 % à Bahreïn à 90 % en Jamaïque et au Nicaragua (Boyenge, 2007). Dans les ZFE, les employeurs discriminent souvent les femmes en les confinant dans des postes non qualifiés qui n'offrent pas d'opportunités de formation et de promotion et suppriment leurs droits syndicaux (Doraisami, 2008; Berik, 2006). En particulier dans les secteurs de l'habillement et de la chaussure, où les fournisseurs doivent faire face à des délais d'expédition très serrés et à des pics saisonniers de la demande, les heures supplémentaires excessives sont largement répandues (Berik et Rodgers, 2010; Amengual et Milberg, 2008). Les conditions de travail sont souvent très mauvaises et les usines ne respectent pas les réglementations de base sur les incendies et la

sécurité, comme l'a montré l'effondrement des bâtiments et les incendies de 2013 dans certaines usines d'exportation de vêtements du Bangladesh.

Les entreprises locales qui produisent pour des grandes chaînes d'approvisionnement internationales ont de plus en plus tendance à embaucher des travailleuses à domicile pour réduire leurs coûts. Celles-ci ont tendance à être plus vulnérables que d'autres catégories de travailleuses et ne sont pas en mesure d'améliorer leurs conditions d'emploi. Alors que les activités à domicile tirent essentiellement parti du travail des femmes, les hommes sont eux aussi de plus en plus employés pour travailler de chez eux, par exemple dans les secteurs manufacturiers de l'Inde qui sont en concurrence avec les importateurs (Rani et Unni, 2009).

On rencontre des situations de vulnérabilité similaires dans les EANT où des femmes salariées occupent apparemment des postes plus précaires que les hommes. En Tanzanie, par exemple, 85 % des travailleurs occasionnels engagés dans le travail de plantation, dans les récoltes et le calibrage de fermes horticole sont des femmes tandis que les hommes occupent des fonctions de management (Fontana et Paciello, 2009). Au Bangladesh, les femmes qui pêchent et trient les petits poissons touchent environ 64 % de ce que les hommes gagnent et tendent à être discriminées dans les étapes les moins sécurisées de la chaîne de traitement des crevettes (Gammage *et al.*, 2006). Les conditions de travail dans les usines de conditionnement dans le secteur des citrons au Nord de l'Argentine demeurent elles aussi assez mauvaises, malgré des pressions croissantes exigeant la conformité à de meilleures normes (Ortiz et Aparicio, 2007).

Un certain nombre d'initiatives impliquant plusieurs parties prenantes ont été prises afin d'améliorer la qualité des emplois liés à l'exportation sous l'effet de la pression des consommateurs, par exemple l'*Ethical Trade Initiative* (Initiative pour le commerce éthique au Royaume-Uni) et l'*Apparel Industry Partnership* (Partenariat pour le secteur de l'habillement aux États-Unis) qui impliquent l'adoption de codes de conduite volontaires par des entreprises du Nord lorsqu'elles s'approvisionnent auprès de fournisseurs du Sud (Barrientos, 2001; Barrientos et Smith, 2005). On demande aux fournisseurs de respecter certaines normes de base en matière de travail, et ils font l'objet d'une surveillance et d'une communication régulières afin de garantir l'observation de ces standards. Toutefois, des initiatives volontaires ne sauraient remplacer la mise en œuvre légale de droits et de normes clés dans le domaine du

travail au sein des pays concernés. Dans de nombreux cas, des pays en développement disposent des lois nécessaires pour protéger en théorie les droits du travail, mais dans la pratique, il est nécessaire d'améliorer considérablement leur mise en œuvre et leur surveillance. Lancé par l'OIT et la Société Financière Internationale, le programme « *Better Work* » garantit que les normes de base touchant au travail ainsi que les lois nationales sur le travail sont respectées dans les usines en menant des audits réguliers, en encourageant le dialogue entre les travailleurs et la direction de l'entreprise, en incitant les parties prenantes à s'impliquer et à apporter leur appui à leurs activités en collaboration avec les agences gouvernementales et les syndicats. A l'heure actuelle, le programme *Better Work* est appliqué dans neuf pays et l'initiative « *Better Factories* » au Cambodge a été particulièrement remarquée pour son succès.³⁹

2.1.4 Impact sur la ségrégation professionnelle fondée sur le sexe

Dans la plupart des pays en voie de développement, la ségrégation professionnelle fondée sur le sexe n'a que marginalement diminué au cours des trois dernières décennies, malgré l'augmentation de la participation de la main-d'œuvre féminine. Les travailleuses sont restées cantonnées dans des emplois traditionnellement réservés aux femmes, avec peu de chances de pénétrer dans des secteurs et des professions dominés par les hommes (Fontana, 2009), mieux payés et offrant davantage de chances d'avancement professionnel. La ségrégation fondée sur le sexe domine largement les chaînes de création de valeur dans l'horticulture et les produits de base : sur le plan de la ségrégation verticale, les femmes sont nombreuses dans les emplois à faible valeur ajoutée alors que les hommes sont généralement mieux payés et ont des emplois plus sûrs. Au niveau de la ségrégation horizontale, les femmes prédominent dans la récolte, le tranchage, le calibrage et l'emballage des fruits tandis que les hommes manipulent les machines et s'occupent du chargement et d'autres travaux pénibles (Chan, 2013).

Dans le secteur manufacturier, les femmes sont concentrées dans un nombre restreint d'industries, à savoir celles des vêtements, des textiles et de l'électronique alors que la part qu'elles occupent dans des secteurs comme l'industrie chimique, les industries du bois et les industries métallurgiques est beaucoup plus faible. Ce type de ségrégation professionnelle fondée sur le genre ou cette concentration dans un nombre limité de secteurs sert aussi à maintenir les sa-

lares féminins à un bas niveau. Au Bangladesh, par exemple, les femmes sont restées confinées dans un seul sous-secteur extrêmement concentré – les vêtements prêt-à-porter – alors que d'autres sous-secteurs du textile présentent une plus forte intensité en capital et sont toujours dominés par des hommes (Fontana, 2007). Dans le secteur de la bonneterie, soit celui qui dispose apparemment des meilleures perspectives d'avenir pendant la phase post-AMF, les femmes ne représentent que 14 % de la force de travail (Kabeer et Mahmud, 2004 ; Bhattacharya *et al.*, 2008). Au Mexique, l'emploi dit *maquila* (à savoir l'assemblage de pièces importées qui devront être exportées sous forme de produits finis) destiné aux hommes a augmenté plus fortement que celui destiné aux femmes au cours de ces dernières années en raison de l'importance croissante d'industries comme celles des équipements de transport.

Il semble que des tendances récentes suggèrent que le processus de féminisation de l'emploi dans l'exportation manufacturière pourrait diminuer au fur et à mesure que les économies passent à la production de biens à plus forte valeur ajoutée. L'étude de Tejani et Milberg (2010) que nous avons présentée dans l'annexe apporte des données empiriques récentes faisant état de ce phénomène dans des pays à revenus moyens, tant en Asie du Sud-Est qu'en Amérique latine. Les auteurs ont trouvé que l'évolution des tendances dans le pourcentage des femmes employées dans le secteur manufacturier est fortement corrélée aux conditions technologiques, ou bien à la productivité du travail et à l'intensité capitaliste de la production. Cela signifie que l'on préfère les femmes pour les emplois à faible productivité, et que la quote-part des femmes en emploi tend à se réduire lorsque des pays modernisent leurs secteurs industriels et que la productivité du travail augmente. Les auteurs ont montré que c'était le cas en Asie du Sud-Est de 1985 à 2007 alors que l'Amérique latine enregistrait la tendance opposée pendant la même période : la part de l'emploi féminin s'est accrue alors que la productivité du travail et l'intensité en capital de la production reculait fortement. Les femmes ont accompli des progrès importants en termes d'éducation dans ces deux régions pendant cette période, de sorte que les différences de compétences entre hommes et femmes ne sauraient, à elles seules, expliquer pourquoi le changement technique est associé à la déféminisation. Les auteurs ont plutôt mis l'accent sur la persistance des normes et stéréotypes fondés sur le genre qui maintiennent les femmes dans des activités « appropriées à leur sexe » qui tendent à être peu qualifiées et à faible valeur ajoutée.

Dans bon nombre de pays en développement, l'écart entre les sexes en matière d'éducation a été rapidement comblé dans l'enseignement primaire et, dans une moindre mesure, dans l'enseignement secondaire bien que le taux d'abandon scolaire des filles demeure un problème, de même que la qualité de l'éducation. Bien que les femmes soient peut-être mieux instruites aujourd'hui, il se peut qu'elles manquent de compétences techniques spécifiques à leur emploi parce qu'elles ne reçoivent pas de formation professionnelle, parce qu'elles sont cantonnées dans des activités qui ne comportent pas beaucoup d'opportunités de développement de compétences ou en raison de l'existence d'une discrimination dans les programmes de formation professionnelle ou technique. On peut appréhender ce problème de différentes manières en termes de politique générale. En premier lieu, les autorités gouvernementales pertinentes (comme par ex. les ZFE) peuvent co-financer ou offrir des rabais partiels aux entreprises qui ont pour mandat de faire participer les femmes à des programmes de formation pour des activités d'un niveau de compétence plus élevé. Deuxièmement, les gouvernements peuvent prendre des mesures afin de réduire les préjugés sexistes dans la politique d'admission, dans les instructions en matière de programmes de formation technique et peuvent promouvoir la participation des femmes dans des professions traditionnellement dominées par les hommes (Tejani, 2011).

2.2 Effets sur les salaires⁴⁰

En moyenne, le travail des femmes est moins rétribué que le travail des hommes. Cela est vrai pour tous les pays pour lesquels on dispose de données en la matière (Oelz *et al.*, 2013). Il y a deux raisons principales pour lesquelles les salaires moyens des femmes demeurent universellement inférieurs à ceux des hommes, bien que l'écart se soit réduit dans certains pays au fil du temps.⁴¹ Premièrement, les femmes sont moins rémunérées que les hommes pour un travail de même valeur en raison de la discrimination fondée sur le sexe (FAO *et al.*, 2010), y compris les normes sociales qui désignent les hommes comme soutiens de famille et les femmes comme travailleuses d'importance secondaire.⁴² Deuxièmement, les femmes tendent à être concentrées dans des activités féminines stéréotypées comme infirmières, enseignantes, travailleuses et dans des industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre comme le textile, l'habillement et l'électronique en raison de l'existence de normes sociales et de stéréotypes fortement ancrés sur les capacités propres aux femmes et sur les types de tâches qui leur « conviennent » (Oelz *et al.*, 2013). Cette discrimination crée une pression à la baisse sur les salaires et diminue les

revenus moyens des femmes par rapport à ceux des hommes, contribuant ainsi à creuser l'écart. De plus, ces activités sont considérées comme des activités à faible niveau de compétences et ont tendance à attirer une rémunération inférieure, bien que le fait de désigner un travail comme relevant d'un haut ou d'un bas niveau de compétences soit une question controversée en tant que telle.

Nous avons vu qu'une plus forte intégration au sein du commerce a entraîné un plus grand accès des femmes à l'emploi rétribué dans certains pays en voie de développement, mais qu'en est-il de leurs revenus? Les emplois liés au commerce ont-ils offert aux femmes des salaires plus élevés par rapport à d'autres emplois qui leur sont aussi offerts? Ont-ils contribué à combler l'écart salarial entre hommes et femmes?

2.2.1 Attentes théoriques

Les approches théoriques standard et hétérodoxes offrent des thèses différentes quant aux effets du commerce sur les différentiels salariaux femmes-hommes dans les pays en développement.

2.2.1.1 Théorie standard

Au sein de la théorie économique néoclassique, deux thèses font valoir que l'expansion du commerce induit des effets équitables du point de vue du genre : la théorie standard du commerce (le théorème HOSS) et la théorie de Gary Becker sur la discrimination sur le marché du travail (Becker, 1959). Comme décrit dans la section précédente, selon le théorème HOSS, on s'attend à ce que l'expansion du commerce dans les pays en développement augmente la demande du facteur relativement abondant, notamment la main-d'œuvre la moins qualifiée, et à ce qu'elle réduise les disparités salariales parmi les différents groupes de travailleuses/travailleurs.⁴³ Dans la mesure où les femmes prédominent dans les emplois faiblement qualifiés et où les hommes sont concentrés dans les emplois à niveau élevé de qualification, cette théorie prédit des augmentations de salaires pour les femmes travaillant dans les emplois peu qualifiés par rapport à ceux des hommes dans des emplois qualifiés et, dès lors, pronostique un recul de l'écart salarial entre hommes et femmes.

Il se peut que la libéralisation du commerce influence les disparités salariales non seulement parce qu'elle affecte la demande relative pour des types de travailleurs différents, mais aussi parce qu'elle influence les pratiques discriminatoires. En réinterprétant la théorie de Becker (1959) dans un contexte d'économie ouverte, certains chercheurs (par ex. Black et Brainerd,

2004) affirment qu'il est probable que la libéralisation entraîne des pressions concurrentielles qui réduiront l'étendue de la discrimination de la part des employeurs, y compris la discrimination à l'encontre des femmes. Dans ce contexte, on présume que les travailleuses femmes sont aussi qualifiées/productives que les hommes. Les entreprises versent aux travailleurs hommes une « prime de salaire » ou un salaire qui est plus élevé que la productivité marginale du travail eu égard à leur sexe; la discrimination est ici conceptualisée comme un coût à supporter par l'entreprise plutôt que comme un avantage. La prédiction réside dans le fait que la concurrence des importations poussera les entreprises des industries fortement concentrées (autrement dit des industries où un petit nombre de grandes entreprises occupent un large pourcentage du marché) à réduire la prime de salaire aux travailleurs hommes, ce qui diminuera le différentiel salarial entre les sexes.

2.2.1.2 Perspectives hétérodoxes

Par opposition, selon le point de vue hétérodoxe, la persistance de la discrimination s'inscrit dans la logique d'une économie compétitive (voir par ex. Darity, 1989; Darity et Williams, 1985). Dans cette approche, les salaires sont déterminés par le pouvoir de négociation relatif de certains groupes de travailleurs, qui sont définis par les compétences propres aux travailleurs et par les caractéristiques propres aux emplois. Dans le contexte d'une hiérarchie d'emplois et de la menace du chômage, certains groupes de travailleurs sont mieux placés pour négocier et préserver des conditions d'emploi favorables. Il se peut que les entreprises trouvent, elles aussi, qu'il est avantageux de garder une main-d'œuvre faiblement rémunérée alors qu'elles versent des salaires plus élevés à un petit groupe de travailleurs plus qualifiés. Lorsque les exportations sont en expansion, par ailleurs, les femmes peuvent bénéficier de créations d'emplois, mais pas nécessairement d'une diminution de la discrimination salariale puisque celle-ci est peut-être une stratégie consciente de l'employeur pour accroître ses profits.

Dans le cas de l'expansion des importations, il est probable que la compétition entre travailleurs dans des industries qui concurrencent les produits importés affectera négativement les salaires des travailleurs qui sont en position plus faible en termes d'ancienneté, de compétences ou de secteur d'emploi. Dans ces circonstances, il se peut que les travailleuses femmes soient plus vulnérables aux pertes d'emplois. En fin de compte, l'approche hétérodoxe accorde davantage d'attention à l'inégalité de pouvoir entre

travailleurs et employeurs de même qu'entre les différents travailleurs, et elle est moins optimiste sur la possibilité que les écarts salariaux se combent, même si les travailleuses accèdent à de nouveaux emplois.

2.2.2 Données existantes

Il existe de nombreuses études qui ont mis en lumière les effets de la libéralisation du commerce sur le niveau des salaires relatifs des femmes; les résultats varient en fonction du pays et des secteurs économiques étudiés. Toutefois, les éléments disponibles sur les changements intervenus dans les salaires des femmes et des hommes liés à la libéralisation du commerce ont tendance à être assez rares et sont généralement limités au secteur manufacturier formel et à un nombre restreint de pays (principalement des pays à revenus moyens). La plupart du temps, les données disponibles excluent le secteur informel et, parfois également, les petites entreprises opérant dans le secteur formel, soit des endroits où un grand nombre de femmes travaillent, et fournissent ainsi un tableau quelque peu incomplet du secteur manufacturier (Fontana, 2007). L'information disponible sur les salaires n'est souvent pas comparable d'une période à une autre et entre les pays en raison de différences dans les définitions. Par exemple, certaines enquêtes enregistrent les salaires journaliers alors que d'autres mesurent les salaires mensuels ou annuels. Différentes études font souvent appel à des secteurs économiques différents ou à des types d'emplois différents, et il arrive fréquemment (et étonnamment) que les données salariales pour les hommes et pour les femmes ne soient pas réparties par niveau de compétences. Dans l'ensemble, l'écart salarial entre hommes et femmes est encore important dans la plupart des pays, même lorsque le pays a connu une rapide croissance dans les industries d'exportation qui employaient des femmes – fait pour lequel il existe des interprétations différentes (Fontana, 2007).

2.2.2.1 Tendances dans les salaires féminins liés au commerce

Empiriquement, dans la littérature spécialisée, il est possible de distinguer deux grands ensembles d'études qui associent les différentiels salariaux au commerce: les premières portent sur les niveaux salariaux des femmes et sur leur trajectoire au fil du temps; les secondes analysent les salaires des femmes par rapport aux salaires des hommes, soit l'écart salarial entre les sexes. Certaines recherches montrent que les niveaux salariaux et les avantages non-salariaux sont généralement meilleurs dans les usines des ZFE que dans d'autres emplois de l'économie du

pays et suggèrent que les revenus mensuels tirés de l'emploi dans les ZFE sont suffisamment élevés pour maintenir les ménages au-dessus du seuil de pauvreté local (par ex. Glick et Roubaud, 2006, pour Madagascar ; et Kabeer et Mahmud, 2004, pour le Bangladesh).

Toutefois, des études sur les ZFE réalisées à Maurice, au Mexique et en Amérique centrale fournissent certaines données empiriques contraires. A Maurice, les revenus mensuels réels enregistrés dans de grandes entreprises des ZFE ont eu tendance à se situer au-dessous du niveau moyen des revenus de grandes entreprises de régions non-ZFE ; de plus, pendant la période 1991–2004, l'écart entre les revenus des ZFE et ceux des régions non-ZFE s'est creusé (Otoabe, 2008). De même, une étude qui s'est penchée sur les tendances relevées dans les salaires des usines d'assemblage axées sur les exportations au Mexique (maquilas) après deux décennies de fonctionnement a révélé que les travailleuses des ZFE constituent le groupe des travailleurs les moins bien payés sur le marché du travail local (Fussel, 2000). Cela montre qu'au fil de temps,

les employeurs des maquiladoras ont réduit les salaires moyens réels et ont tiré parti de manière accrue d'une main-d'œuvre de femmes mariées plus âgées, d'un bas niveau de compétences scolaires (d'où un pouvoir de négociation plus faible que d'autres travailleuses qui disposent de meilleures alternatives).⁴⁴

Ces résultats divergents peuvent en partie trouver leur source dans la manière dont les salaires ont été mesurés dans ces enquêtes qui, la plupart du temps, recourent soit à des données mensuelles, soit à des données annuelles. Faire appel à des salaires mensuels ou annuels pour comparer des secteurs orientés vers l'exportation et d'autres secteurs économiques sans prendre en compte le nombre d'heures ouvrées a probablement pour effet de surestimer l'avantage relatif des ZFE sur d'autres formes d'emploi, dès lors que les longues durées de travail et l'excès d'heures supplémentaires sont endémiques dans les ZFE. Idéalement, les études devraient faire appel aux salaires horaires en tant que pratique standard, mais ce type de données est rarement disponible.

Encadré 11

Comment les salaires sont-ils mesurés ?

Conformément à la définition de l'OIT, le « salaire » se réfère à la rémunération brute totale, y compris les bonus réguliers perçus par un employé durant un laps de temps spécifique ouvré, ainsi que durant le temps non-ouvré, comme un congé annuel payé ou un congé-maladie payé. Le terme d'« employé » comprend les employés réguliers, les travailleurs à court terme, les travailleurs occasionnels, les travailleurs externes, les travailleurs saisonniers et d'autres catégories de travailleurs qui occupent un emploi rémunéré. Dans la pratique, et en particulier dans les pays à bas revenus, les statistiques salariales disponibles ne reflètent pas la totalité de ces composantes.

Les salaires peuvent se rapporter à l'ensemble des employés, auquel cas nous les désignons par le terme de « salaires dans l'ensemble de l'économie », ou à une sous-catégorie d'employés comme les employés dans le secteur manufacturier ou les employés à plein temps. Les différences basées sur le genre dans les salaires payés « dans l'ensemble de l'économie » peuvent résulter de différents effets : un « effet d'emploi sectoriel » qui reflète le fait qu'un nombre plus élevé de femmes que d'hommes a tendance à travailler dans des emplois à faible rémunération ; et un « effet de salaire féminin » qui reflète les différentiels salariaux entre hommes et femmes au sein des différents secteurs, en raison soit d'une discrimination directe, soit d'une discrimination indirecte. Le fait que, dans de nombreux pays, les femmes aient tendance à se concentrer dans un nombre restreint d'emploi relativement mal payés peut aussi constituer une forme de discrimination.

Les données sur les salaires sont généralement disponibles sur une base mensuelle, mais les salaires horaires sont préférables puisque le nombre d'heures ouvrées accomplies par des femmes et par des hommes en un mois peut énormément varier (par ex. dans beaucoup de pays développés, davantage de femmes que d'hommes travaillent à temps partiel).

« Les écarts salariaux bruts » ne tiennent pas compte de la productivité, telle que mesurée par l'ancienneté et la formation, par exemple, ou par d'autres caractéristiques personnelles propres aux travailleurs. Cette omission est souvent critiquée, mais l'objectif prioritaire poursuivi lorsqu'on compare des écarts salariaux bruts n'est pas d'évaluer si oui ou non les employeurs paient équitablement leurs employés, mais d'obtenir une estimation des obstacles structurels à l'égalité femmes-hommes dans le travail rémunéré, que ce soit en raison de la discrimination antérieure au marché existant dans l'éducation et la formation, ou que ce soit au sein des marchés du travail par le biais de la discrimination à l'emploi et de la discrimination salariale.

Encadré 11

Comment les salaires sont-ils mesurés ?

La plupart des études examinées à la section 2.2 du présent module tiennent effectivement compte de la productivité. Elles font appel au concept d'« écart salarial résiduel entre hommes et femmes », qui est la partie de l'écart salarial demeurant inexplicite, même après avoir pris en considération les différences qui existent entre les caractéristiques propres à l'expérience des travailleurs femmes et hommes en matière de formation et de travail. Ces études recourent à la notion d'écart salarial « inexplicite » entre hommes et femmes parce qu'elles cherchent à mesurer une discrimination possible en matière de revenus directs associée au commerce.

Pour des renseignements plus détaillés sur les questions de mesure des différentiels salariaux, veuillez également vous reporter à la section 3 du module 1.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

2.2.2.2 Tendances dans les écarts salariaux entre hommes et femmes liés au commerce

Dans la mesure où nous traitons des analyses des écarts salariaux entre hommes et femmes, la plupart des études existantes examinent l'hypothèse de Becker (présentée à la section 2.2.1.1) et constatent généralement qu'il n'existe aucune donnée qui soutiendrait l'argument selon lequel la concurrence commerciale réduirait la discrimination salariale entre hommes et femmes. Une analyse comparative inter-pays des écarts salariaux réalisée pour 161 professions détaillées et pour 83 pays pendant la période 1983–1999 (Oostendorp, 2009) n'a trouvé aucune preuve empirique attestant que l'écart aurait diminué avec l'expansion du commerce dans les pays à faibles revenus et à revenus intermédiaires. On ne trouve certains éléments à cet égard que dans les économies de pays à revenus élevés.

L'une des premières études à tester l'hypothèse de la version « économie ouverte » de la théorie de Becker a constaté qu'aux États-Unis, pendant la période 1976–1993, l'expansion des importations a effectivement contribué à la diminution de la discrimination salariale entre hommes et femmes dans les industries manufacturières moins compétitives (Black et Brainerd, 2004). Mais cette conclusion a été remise en question en montrant que le recul enregistré dans l'écart salarial résiduel du secteur manufacturier aux États-Unis pendant cette période était dû à des changements dans la composition de la main-d'œuvre féminine plutôt qu'à une baisse de la discrimination à l'encontre des femmes (Kongar, 2005). Autrement dit, c'était le départ de femmes à faible niveau de qualification plutôt que le recul de la discrimination contre ces dernières qui avait augmenté le niveau moyen des salaires des femmes par rapport à ceux des hommes dans les industries fortement concentrées. Par opposition, dans les industries compétitives, la part de l'emploi féminin dans la production à bas salaires s'est

accrue, alors que le niveau des salaires moyens des femmes se détériorait.

La recherche portant sur les pays en voie de développement a révélé, la plupart du temps, des données empiriques allant à l'opposé de l'hypothèse de Becker. Dans le cas de la Province chinoise de Taiwan, la progression de l'expansion des importations était liée à une augmentation de l'écart salarial entre les sexes de 1980 à 1999 (Berik *et al.*, 2004). Les auteurs ont interprété les effets négatifs de l'expansion des importations sur les écarts salariaux comme étant le résultat d'un nombre de licenciements supérieur à la moyenne de travailleuses dans les industries manufacturières, telles que le textile et l'électronique, et ont souligné la résistance institutionnelle à l'atténuation de la discrimination à l'encontre des femmes sur le marché du travail.

L'hypothèse de Becker a été testée pour l'Inde pendant la période 1983–2004, et l'on a constaté que les politiques générales du pays de libéralisation de l'industrie et du commerce adoptées depuis 1991 étaient associées à un creusement encore plus important de l'écart salarial entre hommes et femmes dans les industries manufacturières (Menon et Rodgers, 2009). Au Mexique, l'écart salarial résiduel a reculé dans les industries fortement concentrées durant la période 1987–1993, une fois que l'on a tenu compte des différences dans les caractéristiques propres au capital humain (Artecona et Cunningham, 2002). Toutefois, des questions subsistent pour savoir si oui ou non les résultats figurant dans cette étude sont statistiquement pertinents. Les auteurs ont aussi constaté qu'une plus grande exposition au commerce augmentait l'écart salarial entre hommes et femmes dans l'ensemble de l'économie.

D'autres études relatives à de grands pays exportateurs ayant une forte demande de main-d'œuvre féminine semblent suggérer que la part discriminatoire de l'écart salarial a augmenté entre 1995

et 2005.⁴⁵ Au Bangladesh, par exemple, la part des salaires des femmes travaillant dans le secteur de l'habillement est passée de 66 % des salaires masculins en 1990 à 50 % en 1997 (Paul-Majumder et Begum, 2000). Lorsqu'on tient compte du niveau de compétences des travailleurs/travailleuses, le ratio femmes-hommes était de 95 % en 1991-1995, mais il a baissé à environ 75 % en 2006 (Bhattacharya *et al.*, 2008). En Chine, la part discriminatoire de l'écart salarial entre les sexes s'est également accrue dans les années 1990 (Maurer-Fazio *et al.*, 1999).

En résumé, les résultats de la recherche disponible font apparaître une réduction beaucoup plus lente de l'écart salarial entre hommes et femmes dans les pays en voie de développement que ce que la théorie standard du commerce prédirait. Comme nous l'avons relevé précédemment, le niveau d'éducation inférieur des femmes comparé à celui des hommes semble de plus en plus être une explication trop facile de l'incapacité des travailleuses à gravir les échelons pour occuper des emplois mieux rémunérés eu égard aux progrès en matière d'éducation réalisés par les femmes ces dernières années. Toutefois, il demeure probable que l'accès limité des femmes à la forma-

tion professionnelle soit un facteur d'explication valable. En outre, les compétences sont filtrées selon des normes de genre: les stéréotypes sur le fait que certains types de travaux conviendraient plus aux femmes ou aux hommes et les perceptions sociales quant aux capacités des femmes et des hommes influencent les pratiques d'embauche des employeurs. Par exemple, dans le contexte de la modernisation de l'industrie, il se peut que les femmes ne soient pas en mesure de se débarrasser des préjugés qui les associent au travail non qualifié, et qu'avec la croissance relative du secteur des services, elles puissent être perçues comme étant plus aptes à exercer des métiers moins bien rémunérés comme les emplois de prestation de soins qui sont conformes aux normes de genre (Berik, 2011).

D'autres facteurs comme la mobilité accrue des investisseurs étrangers dans le contexte de la production internationale décentralisée et l'affaiblissement consécutif des droits du travail qui a souvent accompagné la libéralisation du commerce dans les pays en développement jouent probablement aussi un rôle dans les obstacles qui ont entravé la progression de l'égalité salariale entre travailleuses et travailleurs.

Encadré 12

L'impact de la libéralisation du commerce sur les femmes en tant que travailleuses – résumé

La libéralisation du commerce a un impact sur les femmes dans leur rôle de travailleuses en influençant leurs structures d'emplois et de salaires. Tant les théories standard et hétérodoxes du commerce rendent compte de la manière dont le commerce affecte les différentiels entre hommes et femmes en matière d'emplois et de salaires, mais elles diffèrent entre elles sur la nature des canaux au travers desquels ces changements surviennent, ainsi que dans leurs conclusions.

(a) Dans la perspective standard, ce sont les changements dans les prix qui constituent le principal canal par le biais duquel les ajustements ont lieu. Fondée sur le concept d'avantage comparatif, la théorie standard du commerce (le théorème HOSS) suggère que les pays en voie de développement se spécialisent dans des types de biens à faible intensité de compétences et les exportent parce qu'ils disposent en abondance d'une main-d'œuvre à faible niveau de qualification et parce qu'ils peuvent produire ce type de biens à relativement bon marché. Lorsque le commerce est libéralisé, la progression de la demande globale entraîne une hausse des prix de ce type de biens et dope les revenus. Si l'on présume que les travailleuses femmes dans les pays en développement ont un niveau de compétences inférieur à celui des travailleurs hommes, la théorie standard peut être interprétée comme prédisant que les entreprises demanderont davantage de main-d'œuvre féminine suite à la libéralisation du commerce. Alors que les salaires des femmes augmentent, ceux des hommes diminuent et, par conséquent, l'écart salarial entre hommes et femmes rétrécit.

(b) Selon le point de vue hétérodoxe, ce sont les forces de la concurrence qui sont les moteurs de l'analyse. La libéralisation du commerce intensifie la compétition internationale et les entreprises concurrentes misent de plus en plus sur les inégalités de genre existantes pour réduire les coûts unitaires afin de survivre. Bien qu'à la suite de la libéralisation, les entreprises demandent davantage de main-d'œuvre féminine (bon marché), cela ne se traduit pas nécessairement par une augmentation des salaires féminins, comme le suggère la théorie standard. Il se peut ou non que les salaires des femmes augmentent puisque la compétitivité des entreprises est tributaire du maintien des coûts du travail à un bas niveau. En outre, si l'on part de l'hypothèse que l'offre de main-d'œuvre féminine est relativement élastique, il est impossible de savoir a priori si l'écart salarial entre les sexes va s'accroître ou se réduire.

Encadré 12

L'impact de la libéralisation du commerce sur les femmes en tant que travailleuses – résumé

Les études de cas par pays montrent que l'impact du commerce sur les femmes en tant que travailleuses varie aussi en fonction du secteur d'activité économique considéré. Dans le secteur manufacturier à forte intensité de travail, les femmes ont particulièrement profité de la libéralisation du fait de l'augmentation des opportunités d'emplois : c'est ce qu'on appelle la « féminisation de la main-d'œuvre ». Dans le secteur agricole, la libéralisation a entraîné un recul du nombre d'opportunités d'emplois par rapport aux hommes. Le commerce dans le secteur des services a lui aussi accru les opportunités d'emplois pour les femmes bien qu'elles restent dans des segments où les travaux ont une faible valeur ajoutée. Il y a lieu d'évaluer les gains acquis dans tous les secteurs au regard des pertes d'emplois résultant des secteurs qui concurrencent les produits importés. De plus, la qualité des emplois créés et la persistance de la discrimination entre hommes et femmes sont aussi des enjeux pertinents à prendre en compte lorsqu'on évalue l'impact de la libéralisation du commerce sur l'emploi des femmes.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

3 Les femmes en tant que productrices

Maintenant que nous avons vu comment les femmes en tant que travailleuses salariées pourraient être affectées par la libéralisation du commerce en termes de transformations des structures d'emplois et de revenus, nous allons maintenant nous pencher sur les incidences possibles sur les agricultrices et les femmes entrepreneurs au sein de micro ou petites entreprises dans le secteur manufacturier. Bien que de nombreuses femmes aient gagné des emplois en tant que salariées dans l'industrie de production axée sur l'exportation, nous allons voir que l'impact de la libéralisation du commerce sur les femmes en tant que productrices peut revêtir des formes assez différentes.

3.1 Attentes théoriques

Le modèle théorique HOSS suggère que les pays profitent de la libéralisation du commerce parce qu'elle a pour effet de modifier les prix relatifs et parce qu'elle permet à chaque pays de produire avec plus d'efficacité et de consommer davantage de biens qu'auparavant. Prenez le cas où deux pays produisent deux types de biens avec deux facteurs de production (travail et capital). Dans le régime du libre-échange, un pays produira le type de biens dans lequel il a un avantage comparatif, ou le type de biens qui fait usage avec le plus d'intensité du facteur dont il dispose en abondance. Par conséquent, le prix domestique du type de bien dans lequel le pays d'origine dispose d'un avantage comparatif (ou celui de son type de bien d'exportation) va augmenter. Cela est dû au fait que, dans un système de libre commerce, l'excès de demande pour ce type de bien dans le pays étranger aura pour effet d'accroître le prix d'équilibre mondial.⁴⁶ Les exportateurs dans le pays d'origine sont susceptibles de bénéficier de l'expansion des marchés et de l'amélioration des prix pour leurs produits. Ainsi, les femmes en tant que productrices

sont, elles aussi, susceptibles d'y gagner si elles peuvent tirer parti des opportunités d'exporter leurs produits.

Nous devons ensuite nous pencher sur les effets de l'abolition des taxes à l'importation sur les producteurs domestiques. Les droits de douane réduisent la demande en produits importés et permettent aux producteurs domestiques, à la fois d'accroître leur offre et de vendre un bien à un prix plus élevé que le prix mondial, réalisant ainsi un surplus dans le processus égal à la différence de prix multipliée par l'offre supplémentaire. Si les droits de douane sont supprimés dans le régime du libre-échange, les producteurs domestiques devront faire face à une chute de leurs revenus en raison de la perte de ce « surplus du producteur ».

La libéralisation peut mettre un terme à certaines activités de production devenues non viables dès lors que les producteurs domestiques ne peuvent rivaliser avec la chute des prix due à la concurrence des produits importés, et ils seront alors totalement évincés du marché. Le commerce altère la structure de production en entraînant l'expansion de certains secteurs et la contraction de certains autres, générant ainsi des coûts d'ajustement considérables qui sont plus élevés si la base de production est plus étroite et que le potentiel d'exportation est plus faible (Beviglia-Zampetti et Tran-Nguyen, 2004).

3.2 Données existantes

3.2.1 Agriculture

Un grand nombre de femmes dans les pays en développement sont concentrées dans le secteur agricole où il est probable qu'elles exercent le rôle de petits agriculteurs et exploitants marginaux ou qu'elles travaillent en tant que main-d'œuvre non rémunérée dans des fermes familiales. La plupart du temps, les femmes tra-

vaillent dans l'agriculture de subsistance et produisent des denrées de première nécessité pour leur propre consommation. En règle générale, la productivité agricole dans un bon nombre de pays en développement tend à être faible, et le chômage est élevé dans le secteur. Lorsqu'on étudie les ramifications de genre de la politique commerciale générale en matière d'agriculture, il est utile de distinguer entre le segment des denrées de première nécessité axé sur la subsistance, d'une part, et celui de l'exportation des cultures de rente, d'autre part.

3.2.1.1 Production vivrière de base axée sur la subsistance

Il existe deux questions distinctes de politique commerciale en lien avec la pénétration des importations et avec la « modernisation » du secteur agricole de subsistance afin d'accroître son orientation commerciale.

(a) Pénétration des importations

Les importations de denrées alimentaires bon marché consécutives à la libéralisation du commerce peuvent réduire les prix domestiques des produits agricoles et éroder ainsi les revenus déjà faibles des femmes dans ce secteur. Ce fut le cas aux Philippines où plus d'un tiers des femmes travaillant dans l'agriculture furent engagées dans la culture du riz. La libéralisation du marché du riz entre 2001 et 2005 a entraîné une baisse du prix domestique du riz et a diminué les revenus des agriculteurs travaillant à petite échelle, tant les hommes que les femmes, dans la chaîne de création de valeur du riz (CNUCED, 2008). La protection tarifaire pour les cultures qui revêtent une importance vitale pour la sécurité alimentaire et la subsistance des ménages pauvres peut être utilisée ici en tant qu'instrument de politique générale, bien que la question de la compatibilité avec les règles commerciales de l'OMC doive être résolue. A cet égard, il convient de souligner que, dans la plupart des pays en développement, l'écart entre les taux de droit consolidés et les taux de droits appliqués au titre de la NPF (ce qu'on appelle l'« excédent de consolidation ») est assez important pour les produits agricoles.⁴⁷ Cela permet d'avoir une grande marge de manœuvre lorsqu'il s'agit d'ajuster la protection aux frontières afin de stimuler la production domestique de denrées de première nécessité. Toutefois, des contraintes dans la gestion des prélèvements à l'importation peuvent résulter d'accords régionaux.⁴⁸ Des mesures de soutien domestique peuvent aussi être utilisées de manière proactive pour stimuler la production. Des mesures de ce genre comprennent le soutien aux prix, bien qu'il ne soit autorisé que dans les limites du seuil de

minimis.⁴⁹ Bien qu'il s'agisse d'une solution à court terme et qu'elle ne réponde pas à la question des autres moyens de subsistance à trouver pour les producteurs concernés, une compensation pour les « perdants » de la libéralisation du commerce peut aussi être envisagée.

Lorsqu'on évalue la mesure dans laquelle la production des denrées de première nécessité est remplacée par des denrées importées bon marché, il importe aussi de tenir compte du degré d'isolement des marchés locaux par rapport à la concurrence. Une mauvaise infrastructure de transport et une logistique commerciale insuffisante, notamment, augmentent les coûts de transaction et tendent à isoler des marchés plus éloignés. Si nous prenons l'exemple du Rwanda, la plupart des denrées importées sont dirigées vers Kigali et un petit nombre de régions urbaines; les marchés ruraux dans les zones retirées continuent à se fournir principalement auprès de paysans axés sur l'économie de subsistance. Cependant, les contraintes d'infrastructure sont en train d'être éliminées rapidement par le biais d'investissements coordonnés dans les routes, l'électrification et le stockage sous chaîne de froid, et il est probable que le taux de pénétration des importations augmentera dans les régions rurales (CNUCED, 2014).

(b) Modernisation du secteur traditionnel axé sur la subsistance

A long terme, l'objectif de nombreuses sociétés prioritairement agricoles est de passer d'un secteur agricole largement axé sur la subsistance à une agriculture plus commerciale, à soutenir la croissance et à ajouter de la valeur aux produits par le biais de leur transformation (par ex. le cas du Rwanda). Du point de vue de la parité, il convient de se demander si la modernisation de l'agriculture impliquerait un changement dans le mode de production ou dans l'échelle de production: il s'agit du passage d'une production à petite échelle à celle d'une agriculture à grande échelle, et du passage d'une production à forte intensité de travail à une agriculture à forte intensité de capital. Ce changement peut être synonyme de défis considérables à relever pour les femmes vivant en milieu rural qui tendent à être relativement désavantagées par rapport aux hommes en termes de capacités (faible taux d'alphabétisation des femmes chefs de famille dans les régions rurales) et d'accès aux ressources productives (terrains, crédit, etc.). Il est nécessaire de prendre des mesures proactives afin de garantir une modernisation sensible aux enjeux de genre du secteur agricole traditionnel de production des denrées de première nécessité.

Autre thème associé à la libéralisation du commerce: celui de la conversion des terres. Les programmes de modernisation agricoles prévoient généralement une consolidation des terres et l'accroissement des surfaces cultivées pour un nombre restreint de cultures prioritaires (traditionnellement : les principales céréales commercialisées sur les marchés internationaux comme le maïs, le blé et le riz). Cela peut se faire aux dépens des « cultures dites secondaires » (racines et tubercules comme le manioc et les légumes secs) qui revêtent une grande importance au niveau local en termes de régime alimentaire et tendent à être des cultures « propres aux femmes » dans de nombreux contextes. Le même problème survient s'agissant de l'expansion du secteur commercial agroalimentaire. Les exploitants pauvres dans beaucoup de pays en développement ont de plus en plus tendance à abandonner ou à vendre leurs fermes, ce qui conduit à une concentration des terres aux mains d'un petit nombre de grandes entreprises commerciales, y compris des compagnies étrangères. Aux Philippines, par exemple, il ressort d'une étude que des femmes des campagnes ont été déplacées par de grandes entreprises EANT vers des terres de moins en moins fertiles, voire ont été expulsées vers les villes et les zones touristiques où elles travaillent en tant domestiques ou travailleuses du sexe (Beviglia-Zampetti et Tran-Nguyen, 2004).

3.2.1.2 Cultures de rente pour l'exportation, en mettant l'accent sur les segments non traditionnels

La libéralisation du commerce peut bénéficier aux agricultrices en leur offrant des marchés élargis pour les exportations, de même que des opportunités de s'intégrer dans des chaînes d'approvisionnement internationales en tant que productrices.⁵⁰ Les tendances qui se dessinent actuellement semblent indiquer que les petits exploitants, dont font partie un grand nombre de femmes, ne sont souvent pas en position de rivaliser sur les marchés étrangers. Ces dernières doivent faire face à une série de contraintes touchant aux régimes fonciers, à la mauvaise qualité des infrastructures, à l'accès limité au crédit et souvent au manque d'expertise technique requise pour respecter les réglementations et normes de production (Fontana et Paciello, 2009). On constate que les femmes en tant que productrices doivent maîtriser des défis beaucoup lourds lorsqu'il s'agit d'accéder aux marchés internationaux que leurs homologues masculins, et que les femmes commerçantes ont tendance à être confinées dans les marchés locaux, comme en témoignent les données recueillies aux îles Samoa, au Mozambique et dans d'autres pays

d'Afrique sub-saharienne (Carr, 2004; Beviglia-Zampetti et Tran-Nguyen, 2004). De plus, les productrices rencontrent différentes difficultés dans l'accès au marché liées aux normes phytosanitaires, aux entraves techniques au commerce, et aux réglementations sur les produits et les processus de production qu'elles ont du mal à maîtriser (Beviglia-Zampetti et Tran-Nguyen, 2004). Elles doivent aussi faire face aux obstacles à l'entrée sur le marché, tels que le respect de normes privées ou des exigences facultatives en matière d'étiquetage. Les femmes productrices doivent non seulement lever ces barrières à l'entrée et à l'accès au marché, mais elles ont aussi besoin d'expertise technique et de formation pour pouvoir en tirer parti.

Une pratique liée à ce qui précède, en particulier dans les EANT, réside dans la production dans le cadre de l'agriculture sous contrat et d'autres mécanismes de sous-traitance. Conformément à ces accords contractuels, le paysan s'engage à fournir une quantité et une qualité spécifiées d'un produit agricole déterminé pendant une période convenue ; l'acheteur (généralement un transformateur, un négociant, ou un intermédiaire d'une chaîne de vente au détail) s'engage pour sa part à acquérir le produit et, dans certains cas, il avance les fonds nécessaires ou fournit des informations et des services complémentaires dont les coûts sont déduits du règlement final du paiement. La dimension de genre de ce type de programmes n'est pas évidente. D'une part, les intermédiaires préfèrent souvent s'approvisionner auprès des agriculteurs les plus orientés sur le commerce de façon à réduire les coûts de transaction de la supervision et les risques de contrepartie. Cela tend à évincer les paysans marginaux et vulnérables, dont bon nombre sont des femmes. Par exemple, les agricultrices n'obtiennent qu'une part très restreinte des contrats des entreprises agro-industrielles pour cultiver des récoltes destinées à l'exportation : pendant les années 1990, elles n'ont obtenu que 3 % des contrats au Guatemala et moins de 10 % au Kenya (Kabeer, 2012). D'autre part, il se peut que certains acheteurs structurent leur approvisionnement de façon à permettre la participation de femmes, en particulier lorsque des questions de réputation ou de développement durable sont en jeu (tout spécialement si l'article est vendu comme provenant de cultures « socialement durables » dans des pays consommateurs à hauts revenus). Dans ce cas, il se peut que les acheteurs agissent en tant que catalyseurs de l'émancipation des agricultrices. Mais au-delà des considérations de genre, l'agriculture contractuelle et d'autres modèles de chaînes d'approvisionnement structurées soulèvent des questions sur la dépendance excessive

des agricultrices et l'abus de pouvoir. La manière la plus efficace de tenir compte de ces préoccupations est que des autorités locales interviennent et « déterminent le cadre » et les conditions de référence de la transaction bilatérale : ce qui suggère un passage des relations contractuelles bilatérales (entre agricultrices et intermédiaires) à des partenariats publics-privés triangulaires (impliquant les agricultrices, les intermédiaires et le secteur public).

Néanmoins, il existe de nombreux cas de réussites où des productrices femmes ont été en mesure de tirer parti des opportunités d'exportation pour les produits agricoles, augmentant ainsi leurs revenus, souvent en créant des associations locales et en parvenant à obtenir l'assistance technique et financière appropriée. Par exemple, le gouvernement du Burkina Faso, en collaboration avec des ONG internationales et avec les Nations Unies, a lancé un projet afin d'aider des productrices de karité à améliorer leurs récoltes et à les mettre en relation avec les marchés d'exportation. Les associations de productrices ont mis en commun leurs ressources afin d'acquiescer des machines de façon à pouvoir vendre du beurre de karité, plus profitable, au lieu des noix brutes de karité, et ont été intégrées avec succès aux marchés internationaux. Elles reçoivent régulièrement des formations techniques afin de respecter les standards de qualité des articles d'exportation et participent à des foires commerciales afin d'entrer en contact avec des acheteurs (CNUCED, 2008). En Ouganda, les femmes produisent 80% des EANT et ont réussi l'expansion de leurs affaires en accédant au crédit parce qu'elles possèdent leurs propres terres (Randriamaro, 2005), ce qui souligne l'importance du renforcement des droits de propriété des femmes et de leurs titres de propriété foncière. Parce qu'il est plus facile pour des paysannes opérant à petite échelle d'accéder à des chaînes internationales de création de valeur lorsqu'elles forment des coopératives ou des organisations de productrices, pour les décideurs chargés d'élaborer des politiques commerciales, il est important de renforcer l'accès des femmes à ces organisations qui tendent à être dominées par des hommes, ou de promouvoir des organisations de productrices femmes (Fontana et Paciello, 2009).

En dernière analyse, la capacité des agricultrices à s'intégrer efficacement dans les chaînes d'approvisionnement internationales dépend de l'action correctrice prise par les gouvernements pour réformer les inégalités et les discriminations ainsi que des incitations dont disposent les intermédiaires opérant dans des chaînes structurées de création de valeur pour s'approvisionner auprès de femmes.

3.2.2 Industrie manufacturière

Hormis l'agriculture, les femmes sont aussi engagées en tant que productrices à petite échelle ou en tant que micro-entrepreneurs à domicile chargées de fabriquer des articles comme des produits de l'artisanat, des vêtements, des textiles, des denrées alimentaires, etc. Ces entreprises ont habituellement une faible base de capital, présentent une faible productivité et sont souvent situées dans les locaux d'un domicile. Cela signifie que la plupart des entreprises des femmes ont tendance à être des entreprises informelles et « orientée sur la survie » plutôt que des entreprises formelles « axées sur l'accumulation » (Kabeer, 2012). Comme dans l'agriculture, les contraintes basées sur le sexe dans la production à petite échelle, telles que le manque d'accès aux capitaux, à la formation technique et entrepreneuriale, aux compétences en matière de commercialisation et à l'éducation, ainsi que les lourdes charges domestiques, contraintes qui doivent être gérées simultanément, ont pour résultat que les entreprises dirigées par des femmes ont souvent tendance à croître plus lentement et sont généralement moins rentables que celles dirigées par des hommes (Kabeer, 2012).⁵¹

L'intégration au commerce transforme presque chaque aspect de l'entreprise et exerce une pression sur les producteurs travaillant à petite échelle, les incitant ainsi à moderniser leurs technologies, à accroître leur productivité et à rivaliser avec des biens importés qui sont souvent meilleur marché et de meilleure qualité. La libéralisation du commerce est fréquemment associée à la consolidation et à l'expansion industrielle dès lors que des entreprises nationales ou étrangères, souvent grandes, s'introduisent dans des marchés locaux traditionnels où il se peut que des PME avaient auparavant trouvé un créneau (OCDE, 2004). Compte tenu de ces contraintes, les femmes entrepreneurs, en particulier, ont du mal à faire face à une concurrence plus forte et il se peut qu'elles subissent de ce fait à une érosion de leurs moyens de subsistance, ce qui fut le cas au Viet-Nam (Tuyet Mai, 1998) et aux îles Samoa (AusAID, 2008), par exemple. Dans ces cas, l'adoption de mesures de protection commerciale pour des articles revêtant une pertinence particulière pour les PME peut être une option de politique commerciale. Une politique industrielle sectorielle spécifique incluant des conditions préférentielles d'accès au crédit, un soutien technique et des subventions à l'exportation, peut aussi résoudre quelques-uns des problèmes que doivent surmonter les petits entrepreneurs. Pour les entreprises qui font faillite, il se peut que des programmes de reconversion soient nécessaires afin de permettre aux ex-proprétaires de se réinsérer

sur le marché du travail en tant que travailleuses ou travailleurs.

Par ailleurs, la libéralisation du commerce peut aussi donner aux femmes entrepreneurs l'occasion d'accéder à de nouveaux marchés d'exportation et d'augmenter leurs revenus. Toutefois, pour les raisons déjà mentionnées, les entreprises détenues par des femmes auront beaucoup moins tendance à acquérir l'expertise technique et juridique nécessaire et la capacité de commercialiser leurs produits avec efficacité. Il est plus probable que des entreprises formelles et axées sur l'accumulation tirent parti des avantages des marchés d'exportation.

Dans certains pays, des entreprises du secteur formel opérant à petite et à moyenne échelle détenues par des femmes ont profité de la possibilité de vendre leurs produits sur les marchés d'exportation bien que, comme dans le cas du Kenya, ces entreprises ont tendance à être propriété de femmes qui bénéficient d'une formation universitaire, d'un contexte entrepreneurial, d'une certaine expérience du management et de maris qui les soutiennent (Stevenson et St. Onge, 2005). Les femmes entrepreneurs issues de différents secteurs en Éthiopie ont aussi fondé avec succès des associations d'exportation à but lucratif afin de promouvoir leurs produits dans des salons et foires commerciales, de renforcer les capacités de leurs membres et de mobiliser des ressources (Solomon, 2008). Toutefois, comme dans le cas de l'agriculture, l'aptitude des femmes à tirer parti des opportunités d'exportation dépendra en partie du soutien qu'elles recevront en matière de politique générale commerciale afin d'encourager la compétitivité et d'accroître la productivité, la production et l'accès aux nouveaux marchés. Par exemple, financer un fonds de roulement et satisfaire aux autres besoins de financement pour l'expansion des activités, faire entrer des femmes dans des réseaux d'acheteurs, leur fournir de la formation sur la gestion des affaires et des compétences en marketing de même qu'une expertise sur les normes des produits, sur les exigences en matière d'étiquetage et les réglementations commerciales, tout cela peut accroître considérablement le potentiel d'exportation des entreprises opérant à petite échelle.

4 Les femmes en tant que commerçantes

4.1 Attentes théoriques

Comme nous l'avons mentionné précédemment, la libéralisation du commerce devrait théoriquement réduire les prix et accroître la disponibilité

des biens importés. Pour les femmes qui vendent des produits locaux et domestiques, la libéralisation du commerce peut transformer leurs moyens de subsistance et éroder leur revenu, alors que les femmes qui vendent des marchandises importées peuvent en tirer parti. D'un autre côté, la libéralisation du commerce est censée fournir aux exportateurs et aux exportateurs potentiels l'occasion d'accéder à de nouveaux marchés et de trouver de meilleurs prix pour leurs marchandises.

4.2 Données existantes

Dans de nombreux pays, les femmes sont concentrées dans le secteur des services en tant que petites commerçantes de biens et de services, telles que vendeuses de rue ou itinérantes et propriétaires de leur propre petit magasin. Ces activités ont une forte tendance à être informelles et précaires et servent de protection aux femmes qui ont un faible niveau d'éducation, qui ont été déplacées de l'agriculture ou qui ne sont pas en mesure de trouver un autre emploi. La libéralisation du commerce peut influencer sur les prix des biens qu'elles vendent, sur les marchés auxquels elles ont accès et sur leurs revenus. Dans les pays où les femmes vendent des produits locaux, traditionnels ou d'autres marchandises domestiques, la disponibilité d'importations peu chères peut causer une érosion de leur revenu et de leurs moyens de subsistance et rétrécir leurs marchés. Toutefois, des importations bon marché peuvent également devenir une source de subsistance pour les femmes qui vendent ces marchandises sur le marché intérieur pour en vivre. En Angola, par exemple, les femmes des zones urbaines vendent des produits importés bon marché de manière informelle, étant donné que les distorsions macroéconomiques causées par le pétrole dans le pays – et en particulier l'appréciation excessive du taux de change réel – ont tendance à évincer les activités productives, telles que l'agriculture et l'industrie manufacturière légère qui pourrait absorber la main-d'œuvre féminine et procurer aux femmes des revenus décents. Dans certains cas, les femmes ont également créé des coopératives et se rendent en Chine, en Afrique du Sud et au Brésil pour y acheter des biens à bas prix et les revendre sur leur marché intérieur (CNUCED, 2013).

Les femmes ont tendance à dominer le commerce transfrontalier informel, particulièrement en Afrique; les politiques d'ouverture commerciale sensible aux questions de parité ont un rôle essentiel à jouer dans l'émancipation des femmes. Les obstacles basés sur le sexe créent des désavantages concurrentiels importants pour les commerçantes transfrontalières et il convient d'y

remédier afin de révéler tout le potentiel entrepreneurial des femmes, ce qui, par voie de conséquence, favorisera la compétitivité à l'exportation, l'expansion du commerce et la croissance économique (question abordée au module 3).

Certains spécialistes ont suggéré que des accords commerciaux régionaux seraient ce qu'il y a de plus avantageux pour les femmes car les marchés voisins sont supposés être plus familiers et il est plus facile d'y vendre (Carr, 2004, tel que cité dans Randriamaro, 2005). Il n'en reste pas moins que certains accords commerciaux régionaux discriminent explicitement les petits négociants et désavantagent les femmes dans le processus. L'intégration de la Jamaïque au Marché et à l'économie uniques des Caraïbes ne permet que la libre circulation de certaines catégories de travailleurs qualifiés dans la région et, par conséquent, limite les possibilités pour les travailleurs non-qualifiés, qui comprennent beaucoup de femmes, d'offrir leurs services dans la région (CNUCED, 2009). Ce système est susceptible d'accentuer les clivages existant entre travailleurs qualifiés et non-qualifiés.

Les données existantes font apparaître que les femmes commerçantes ont davantage de difficultés à accéder aux marchés de l'exportation que leurs homologues masculins, non seulement parce qu'elles manquent d'informations ou de réseaux, mais aussi parce qu'elles sont cantonnées dans des activités de petit commerce local qui n'offrent guère de potentiel d'expansion et de croissance en cas de libéralisation du commerce. En Gambie, par exemple, les femmes actives dans les pêcheries sont des petites commerçantes qui achètent et vendent des produits frais localement, alors que les hommes prédominent dans les exportations de poisson surgelé et fumé et dans la pêche commerciale. La dynamisation du secteur des pêcheries par l'expansion du commerce risque d'exclure les femmes qui ne sont pas bien positionnées pour être intégrées dans les chaînes d'approvisionnement, ou de mettre en péril leur accès à un approvisionnement en poisson frais (CNUCED-CIR, 2014).

5 Les femmes en tant que consommatrices

5.1 Consommatrices de biens importés

5.1.1 Attentes théoriques

Selon la théorie commerciale classique, l'un des avantages de la libéralisation du commerce est son effet positif sur le bien-être des consomma-

teurs. Avec l'imposition d'un droit de douane, la demande des consommateurs pour un bien donné diminue car le prix de ce dernier augmente sur le marché intérieur. Néanmoins, grâce à la suppression des droits de douane, les consommateurs peuvent consommer davantage de ce bien à un prix plus bas et ainsi, à la fois l'offre et la demande augmentent au nouveau prix inférieur. Par conséquent, les femmes en tant que consommatrices devraient également bénéficier de la libéralisation du commerce.

5.1.2 Données existantes

Les femmes en général ont des revenus moins élevés et présentent des taux de pauvreté plus élevés que ceux des hommes. Les biens de consommation de base forment l'essentiel de leur panier de consommation. Si la libéralisation du commerce fait baisser les prix de ces biens, les femmes en ressentiront les incidences de manière différenciée. Au Cap Vert, une étude réalisée par la CNUCED (2011a) a révélé que la suppression des droits de douane sur les denrées alimentaires avait des effets bénéfiques sur les pauvres et améliorerait sensiblement le bien-être des ménages dirigés par des femmes qui dépensent une large part de leur revenu en nourriture. Avec une réduction de 10 % des prix des denrées alimentaires de base, la proportion de personnes se trouvant en dessous du seuil de pauvreté reculerait de 2,6 points de pourcentage. Au Ghana, la libéralisation du commerce en agriculture a bénéficié aux femmes des zones urbaines qui sont des acheteuses nettes de denrées alimentaires mais a porté atteinte aux femmes agricultrices qui ont vu leurs revenus diminuer en raison de la concurrence des importations moins chères (Randriamaro, 2005).

De la même manière, au Bhoutan, l'on a trouvé que la réduction des droits sur les importations de riz était favorable aux pauvres car la part de leur revenu dépensée dans l'achat de riz diminue lorsque leur revenu augmente. Ces résultats doivent toutefois être relativisés par les incidences sur les producteurs de riz du pays, qui ne faisaient pas partie de l'étude (CNUCED, 2011b). Il convient néanmoins de noter que les effets de la réduction des droits de douane sur les importations alimentaires peuvent être limités dans la mesure où les femmes sont des agricultrices de subsistance et consomment principalement ce qu'elles produisent.

5.2 Consommatrices de services publics

Étant donné que l'intégration commerciale peut toucher les femmes de multiples manières, il est

important d'explorer tous les effets possibles et d'évaluer l'impact net de changements politiques. Outre leur effet direct sur les prix, les salaires et l'emploi, les réductions des droits de douane peuvent également toucher les femmes indirectement en tant que consommatrices de services publics. Les pertes de recettes des gouvernements dues à la suppression des droits de douane ou à une réduction des taxes sur les échanges⁵² peuvent conduire à des compressions des dépenses sociales qui affectent les femmes de façon disproportionnée en raison de leur rôle et de leurs responsabilités domestiques et reproductives. La politique commerciale peut, par conséquent, conduire à des changements dans la politique budgétaire qui, à leur tour, comportent des conséquences sur la parité entre hommes et femmes.

5.2.1 Attentes théoriques

Comme précédemment évoqué dans le module 1, la macroéconomie sensible aux questions de genre fait entrer la sphère du travail non marchand, y compris les prestations de soins non rémunérées, le travail domestique et reproductif, dans la macroanalyse. La production nationale est ici considérée comme le produit de quatre secteurs interdépendants : le secteur privé, le secteur public, le secteur domestique et le secteur du bénévolat. La production marchande ne serait pas possible sans les travaux domestiques et de soins non rémunérés accomplis par les femmes dans les foyers car ils créent un capital humain et social essentiel (Elson, 2002). Il est, par conséquent, important que tout changement dans la politique commerciale ou macroéconomique analyse les implications également possibles sur le secteur domestique.

Par exemple, dans un modèle économique simple où les injections de demande globale (dépenses publiques, investissement et exportations) sont égales aux fuites (épargne, impôts et importations), la parité entre hommes et femmes peut s'améliorer si les dépenses publiques profitent spécialement aux femmes, comme par l'investissement dans l'éducation ou l'allègement des charges domestiques. Il s'agirait d'un effet expansionniste et « favorable à la parité » de la politique budgétaire, alors qu'une contraction de ces dépenses aurait un effet récessif et « défavorable pour la parité » (Seguino, 2012).

5.2.2 Données existantes

Les taxes sur les échanges internationaux sont une importante source de revenu pour les pays africains. Au cours des années 1990, elles représentaient 28 % du revenu total de la région,

par exemple, alors que les revenus des droits de douane étaient de 2 % du PIB dans un pays moyen d'Afrique sub-saharienne et atteignaient jusqu'à 4 à 6 % dans des pays non médians (CEA, 2004). La libéralisation du commerce a engendré d'importantes difficultés budgétaires pour la région et s'est accompagnée de baisses successives des investissements publics de 1980 à 2000 (CEA, 2004). Selon Zouhon-Bi et Nielsen (2007, tels que cités dans CNUCED 2011a : 26), la libéralisation des droits de douane au Cap Vert relevant des APE conduirait à une réduction de 80 % du revenu des droits de douane et à une baisse de 16 % des recettes publiques globales, soit une chute significative.

Si les gouvernements réduisent leurs dépenses en matière de santé, de services et de programmes sociaux ou d'éducation pour compenser ces pertes de revenu, cela signifie que la charge de soins domestiques des femmes ainsi que leurs dépenses en services de base vont augmenter. Les femmes supportent déjà le plus gros des tâches ménagères, d'éducation des enfants et autres travaux domestiques comparé aux hommes et font face à un manque de temps considérable. Ces charges supplémentaires signifieraient qu'elles doivent quitter les rangs de la population active ou renoncer à des opportunités de percevoir un revenu et d'avoir du temps pour se reposer ou se distraire. Sinon, des responsabilités supplémentaires pourraient rejaillir sur les jeunes filles du foyer dont l'éducation pourrait en souffrir (Elson, 1993). Avec des taux de pauvreté globale plus élevés, les dépenses supplémentaires en services de base peuvent avoir des effets délétères sur les niveaux de vie, sur la santé et le bien-être car des choix difficiles devraient être faits sur les priorités en matière de dépenses. Dans un cadre macroéconomique sensible aux questions de parité, de telles réductions des dépenses sociales seraient récessives et « défavorables pour la parité ».

La réduction des dépenses en infrastructures publiques, et notamment l'électricité et l'eau, peut gravement perturber les activités productives et ménagères, conduisant à une perte de revenu, à un allongement du temps passé aux tâches domestiques et à d'éventuels problèmes de santé publique. Les pertes de revenu et les politiques d'austérité budgétaire qui en résultent peuvent également limiter la capacité des gouvernements à mettre en place des mécanismes de protection sociale et des filets de sécurité pour contenir certains des effets négatifs de la libéralisation (Randriamaro, 2005) ou de mettre en œuvre des programmes de transferts monétaires et des services de garderie qui bénéficieraient aux foyers démunis et aux femmes en particulier.

Le fardeau domestique des femmes peut s'alourdir sous l'effet de programmes de privatisation mis en œuvre de manière unilatérale ou dans le cadre d'accords de libéralisation du commerce des services. Certains pays en développement ont privatisé la fourniture des services d'approvisionnement en eau, d'assainissement et d'autres services publics dans l'espoir d'atteindre une plus grande efficacité ou en tant que condition préalable à l'obtention de prêts d'instituts financiers internationaux. Les résultats de ces expériences sont mitigés. Alors que dans certains cas, la participation privée a contribué à accroître la disponibilité et la qualité des services, dans d'autres cas, l'inverse s'est produit, les régions non-rentables et les

communautés pauvres étant particulièrement pénalisées.

Il ressort clairement de cette discussion que les politiques macroéconomiques et commerciales ont des effets sur les sphères marchandes et non-marchandes. La politique économique, en particulier, engendre des redistributions de ressources qui placent (ou allègent) des obligations et des charges sur les ménages mais affecte également la dynamique de la parité au sein des ménages. Un nombre restreint mais grandissant de recherches analyse les incidences de la politique commerciale sur la dynamique au sein des ménages. L'encadré 13 ci-après propose au lecteur intéressé un aperçu des idées maîtresses et des documents traitant de ce thème.

Encadré 13

La politique commerciale et la dynamique intra-ménages – bref aperçu

Les sociologues et les anthropologues attirent depuis longtemps l'attention sur le fait que les hommes et les femmes ont différents droits et responsabilités au sein des ménages et que des normes basées sur le genre ont des incidences sur les processus de décision et la répartition des principales ressources au sein du ménage, comme la nourriture et le temps.

Ce n'est que récemment, toutefois, que les économistes ont commencé à regarder à l'intérieur des foyers et ont reconnu l'importance des différentes contraintes et des préférences parmi les membres de la famille. Pourtant, l'impact de la politique commerciale sur la dynamique intra-ménages est le sujet le moins étudié par la littérature consacrée au commerce et la parité. Voici les canaux à travers lesquels l'expansion du commerce affecte la dynamique intra-ménages :

- (a) L'expansion du commerce peut créer ou détruire des sources de revenu indépendant pour les femmes et, par conséquent, affecter leur influence sur les décisions relatives au ménage.
- (b) Étant donné que les hommes et les femmes ont des schémas de dépenses différents, le fait que le soutien de famille soit un homme ou une femme détermine les biens qui sont achetés et à qui ils vont bénéficier au sein de la famille. Par exemple, les femmes ont tendance à dépenser une part importante de leur revenu en nourriture, pour l'éducation des enfants ou en denrées de base, alors que les hommes ont tendance à dépenser davantage en alcool et en tabac.
- (c) Le commerce provoque des changements dans les prix des biens consommés par le ménage, ce qui peut entraîner des effets différents pour les hommes et les femmes. Une hausse des prix des denrées alimentaires peut faire que les membres du foyer ont plus de mal à s'alimenter correctement et les préférences vont à l'alimentation des hommes et des garçons plutôt qu'à celle des membres de la famille féminins.
- (d) Des hausses de l'emploi lié au commerce affectent la manière dont les membres de la famille se dédient aux tâches domestiques non-marchandes : les femmes employées peuvent avoir moins de temps pour se reposer ; certaines des tâches domestiques peuvent être réaffectées aux hommes ou à d'autres membres de la famille ; les enfants, et en particulier les filles, peuvent être amenés à prendre en charge les responsabilités domestiques de leur mère.
- (e) La libéralisation du commerce induit des changements dans les recettes fiscales ce qui, par voie de conséquence, influence l'offre de l'État en services sociaux. Les membres du foyer ont besoin de ces services à différents degrés en fonction de leur âge ou de leur sexe.

Pour obtenir davantage d'informations concernant l'effet de l'agriculture orientée vers l'exportation sur la dynamique intra-ménage, voir von Braun et Kennedy (1994), Katz (1995), Elson *et al.* (1997), Newman (2002), Fontana (2003) et CNUCED (2011a). Pour des études relatives au secteur manufacturier, voir Hewett et Amin (2000), Kabeer (1995, 2000), Sender et Smith (1990), Sender (2002), Gates (2002), Dominguez *et al.* (2010) et Kuttner *et al.* (2012).

Source : Secrétariat de la CNUCED.

6 Les femmes en tant que contribuables

Comme dans le cas des femmes consommatrices de services publics, nous allons analyser ici un autre effet indirect de la baisse des revenus des droits de douane consécutive à la libéralisation du commerce. Mis à part réduire les dépenses sociales, les gouvernements vont tenter de compenser la baisse de revenus en augmentant les impôts. La politique fiscale n'est toutefois pas neutre du point de vue de la parité et il convient d'examiner comment un changement dans le régime d'imposition affecte les femmes de manière différenciée.

6.1 Attentes théoriques

La dimension genre de l'imposition est un domaine relativement nouveau et des concepts sont encore en train d'être élaborés. Nous nous référerons ici au cadre proposé par Stotsky (1997) et développé dans Elson (2006) et Grown et Valodia (2010). Parce que les femmes et les hommes ont des places différentes au sein de l'économie, qui est elle-même une structure sexuée (cf. module 1), les politiques fiscales les touchent différemment. Stotsky (1997) a fait remarquer que la politique fiscale peut avoir des biais explicites ou implicites à l'encontre de femmes. Dans le premier cas, les réglementations fiscales elles-mêmes traitent les femmes différemment, comme dans la taxation personnelle, alors que dans le second cas, elles influencent les femmes involontairement en raison de leur situation sociale et économique. Elson (2006) est allé encore plus loin et a suggéré que les systèmes d'imposition sur le revenu personnel ne devraient pas simplement être « neutres » mais ils devraient plutôt chercher à transformer les rôles inéquitables basés sur le genre dans la société en supprimant les incitations à leur maintien et en redistribuant les tâches domestiques.

6.2 Données existantes

Plus de 125 pays appliquent actuellement la TVA indirecte (Bird, 2005, tel que cité dans Grown et Valodia, 2010). On sait que l'utilisation de la TVA sur les biens de consommation de base, ou une hausse du taux de TVA, ont un effet régressif sur la répartition des revenus car elles affectent les ménages les plus pauvres qui dépensent la plus grande part de leur revenu en denrées de base. Comme nous l'avons déjà souligné, les femmes gagnent généralement moins que les hommes

et présentent des taux de pauvreté plus élevés, si bien que la TVA aura un impact différencié en fonction du sexe. Dans une série de simulations qui ont réduit ou exonéré de l'impôt des articles clés de consommation alimentaire de base dans différents pays, Grown et Valodia (2010) ont observé que les foyers pauvres et dirigés par une femme en Argentine, au Maroc et en Ouganda avaient enregistré un déclin de l'incidence fiscale. L'Inde était la seule exception où l'incidence fiscale des foyers pauvres dirigés par une femme n'avait pas baissé. En conséquence, l'on peut s'attendre à ce qu'une hausse de la TVA ait également des répercussions défavorables sur la parité si elle est utilisée pour compenser des pertes de recettes fiscales.

D'un autre côté, les impôts directs sur le revenu touchent généralement davantage les hommes que les femmes, puisque les premiers ont tendance à posséder davantage de biens et à avoir des revenus plus élevés. Si les gouvernements tentent de compenser les pertes de recettes liées à la réduction ou l'élimination des droits de douane en augmentant les impôts sur le revenu, ceci pourrait avoir des effets négatifs indirects sur les femmes. Lorsque les impôts sont prélevés sur le revenu cumulé du foyer plutôt que sur le revenu individuel, cela augmente le taux d'imposition applicable et dissuade les femmes d'entrer sur le marché du travail (Huber, 2005 ; Tax Justice Network, 2011). Par ailleurs, cela peut encourager les femmes à quitter leur emploi si elles en ont déjà un. Et des hausses supplémentaires du taux d'imposition sur le revenu vont exacerber cet effet dissuasif. Par exemple, les ménages à double salaire en Argentine paient des impôts plus élevés que les ménages dans lesquels l'homme est le soutien de famille, et les systèmes de déductions dans le régime d'impôt sur le revenu personnel dissuadent les femmes à entrer sur le marché du travail (Grown et Komatsu, 2010).

Si les gouvernements doivent prélever des impôts pour compenser la perte de revenu fiscal qui découle de la réduction ou l'élimination des droits de douane, les données factuelles donnent à penser qu'augmenter les impôts sur les marchandises de luxe, comme les voitures, les bateaux et les appareils électroniques tout en réduisant ou maintenant les taux sur des denrées de base, comme la nourriture, les combustibles, et l'habillement des enfants peut avoir un impact favorable aux pauvres et équitable du point de vue de la parité (Grown et Komatsu, 2010).

Tableau 5		
Synthèse des canaux d'interaction entre commerce et genre		
Rôle économique des femmes	Canaux	Effets potentiels
Travailleuses	<p>(1a) Théorie standard (HOSS) : les prix des biens produits par une main-d'œuvre peu qualifiée dans les pays en développement augmentent sous l'effet du commerce.</p> <p>(1b) Théorie standard (Becker) : la concurrence internationale fait qu'il revient plus cher d'employer des hommes quand il est moins coûteux d'employer des femmes.</p> <p>(2) Théorie hétérodoxe : la concurrence internationale incite les entreprises à utiliser les inégalités existantes pour réduire les coûts unitaires.</p>	<p>Emploi et salaires</p> <p>(1a) La demande en main-d'œuvre féminine augmente car les femmes sont considérées comme peu qualifiées. La demande en main-d'œuvre masculine baisse car elle est considérée comme hautement qualifiée. Les salaires des femmes augmentent, les salaires des hommes baissent et l'écart salarial entre hommes et femmes rétrécit.</p> <p>(1b) La demande en main-d'œuvre féminine augmente sous l'effet de la concurrence. La demande en main-d'œuvre masculine baisse car il est relativement plus cher d'employer des hommes. Les salaires des femmes augmentent, les salaires des hommes baissent et l'écart salarial entre hommes et femmes se rétrécit.</p> <p>(2) La demande en main-d'œuvre féminine meilleur marché augmente en raison de l'écart salarial entre hommes et femmes. Les salaires des femmes peuvent ou ne peuvent pas augmenter car la compétitivité des entreprises est subordonnée à des faibles coûts de la main-d'œuvre. L'offre de main-d'œuvre est considérée comme relativement élastique. Il se peut que l'écart salarial entre hommes et femmes augmente ou diminue.</p>
Productrices et commerçantes	<p>(1) Concurrence accrue des biens importés.</p> <p>(2) Les prix des importations baissent sous l'effet des réductions des droits de douane.</p> <p>(3) Les prix des biens à l'exportation augmentent.</p>	<p>Moyens d'existence</p> <p>(1) Baisse de revenu pour les femmes productrices qui font face à la concurrence des produits importés moins chers (à moins qu'elles ne produisent pour leur propre consommation).</p> <p>(2) Baisse de revenu pour les femmes petites commerçantes de biens produits localement en raison de la concurrence accrue ; hausse de revenu pour les femmes commerçantes qui vendent des biens importés moins chers sur le marché domestique.</p> <p>(3) Hausse de revenu pour les femmes productrices et commerçantes si elles sont en mesure d'exporter.</p>
Consommatrices	<p>(1) Baisse des prix à l'importation des biens de consommation sous l'effet de la réduction des droits de douane.</p> <p>(2) Hausse des prix des services de base à la suite de la libéralisation du commerce des services.</p>	<p>Bien-être</p> <p>(1) Hausse du bien-être des ménages pauvres et dirigés par des femmes si les biens meilleur marché constituent une partie importante de la consommation.</p> <p>(2) Réduction de l'accès des femmes aux services de base en raison des prix plus élevés.</p>
	Baisse des dépenses des gouvernements en services sociaux à la suite de la réduction des droits de douane.	<p>Services sociaux publics</p> <p>Réduction de l'offre de services publics et sociaux au détriment des femmes.</p>
Contribuables	Les gouvernements augmentent les impôts pour compenser les pertes de recettes induites par la réduction des droits de douane.	<p>Imposition</p> <p>(1) Plus forte incidence fiscale sur les impôts directs et indirects</p> <p>(2) Les femmes abandonnent et/ou sont découragées d'entrer sur le marché du travail.</p>

Source : Secrétariat de la CNUCED.

7 Conclusion

Dans ce module, nous avons exploré les incidences que pourrait avoir la libéralisation du commerce sur l'émancipation économique des femmes, comme le prévoient les théories standard et hétérodoxe, et nous avons examiné les données empiriques existantes sur le sujet. Il apparaît maintenant clairement que la libéralisation du commerce touche les femmes de manière différenciée selon leur position dans l'économie. Par exemple, les femmes en tant que travailleuses peuvent trouver davantage de possibilités d'emploi dans les usines exportatrices mais les petites agricultrices marginales pourront souffrir des importations de denrées alimentaires bon marché. Il existe un recoupement entre ces rôles : les femmes en tant que consommatrices peuvent également bénéficier de la disponibilité de produits alimentaires moins chers. En conséquence, il est important de procéder à une évaluation globale de l'impact net des politiques de libéralisation du commerce sur les différents groupes (dont les femmes) avant de les mettre en

œuvre afin de s'assurer que le commerce exerce un rôle réducteur et non amplificateur des inégalités existantes. Il convient également de garder à l'esprit que, bien que la libéralisation du commerce crée des emplois et du revenu pour les femmes dans le secteur manufacturier intensif en main-d'œuvre, ces derniers sont généralement précaires, limités à certaines industries et comportent peu de perspectives de promotion. Sur le front politique, il convient de redoubler d'efforts pour améliorer la qualité des emplois orientés vers l'exportation ainsi que pour garantir que les femmes productrices et commerçantes soient en mesure de profiter des possibilités d'exportation. Les politiques visant à compenser les « perdants » dans le processus d'intégration commerciale ou à requalifier des travailleuses qui étaient employées dans les industries ayant subi les effets adverses du commerce sont également importantes. D'un autre côté, la protection commerciale dans des secteurs particuliers essentiels à la sécurité alimentaire et à l'atténuation de la pauvreté est également une option politique défendable.

Exercices et sujets de discussion

1. Décrivez les canaux à travers lesquels le commerce peut affecter l'émancipation économique des femmes. Les effets des politiques commerciales et/ou de l'expansion commerciale sur l'emploi et le revenu des femmes diffèrent en fonction des différents rôles que jouent les femmes dans la société ? Si oui, comment ?
2. Quels sont les effets de l'expansion des exportations sur l'emploi des hommes et des femmes ? Ces effets peuvent-ils être spécifiques à un secteur ? Dans l'affirmative, en quoi l'expansion des exportations influence les femmes employées dans le secteur concerné ? Illustrez également les effets potentiels d'une hausse des importations sur l'emploi des hommes et des femmes.
3. Expliquez la notion de « ségrégation professionnelle ». Pensez-vous que les femmes souffrent davantage de ségrégation professionnelle ? Dans l'affirmative, expliquez pourquoi. Le commerce accentue-t-il la ségrégation des femmes dans des types de professions particuliers ?
4. Qu'entend-on par écart salarial entre les sexes et quelles sont ses implications pour les femmes et pour le marché du travail ? Quel rôle la ségrégation professionnelle joue-t-elle dans l'écart salarial entre hommes et femmes ?
5. Expliquez la notion de « féminisation de la main-d'œuvre » et ses implications pour les femmes et pour la compétitivité d'un secteur/pays.
6. Comment pouvons-nous escompter que le commerce influence la structure basée sur le genre de la répartition des ressources et du temps au sein du ménage ?
7. Les effets du commerce sur l'emploi des hommes et des femmes peuvent ou pas contribuer à l'égalité entre les sexes, en fonction d'une série de facteurs et de conditions préalables. Expliquez ce que ces facteurs et conditions pourraient être en relation avec deux pays de votre choix.
8. Supposons que l'emploi féminin ait augmenté récemment dans votre pays, notamment à la suite de la création d'une nouvelle ZFE. Parallèlement, il apparaît que ces emplois ne sont pas totalement en conformité avec les normes relatives au droit du travail. Quelles recommandations formuleriez-vous à votre gouvernement pour remédier à ce problème tout en conservant la compétitivité internationale ?
9. Dans les pays en développement, un grand nombre de femmes sont concentrées dans le secteur agricole. Expliquez l'impact que pourrait avoir une augmentation des importations de denrées agricoles et alimentaires sur les femmes en tant que productrices agricoles et consommatrices de produits alimentaires. Expliquez pourquoi l'impact peut varier, selon que les femmes produisent pour leur propre consommation ou pour le marché.
10. Seule une faible part des femmes des pays en développement est engagée dans l'emploi formel et perçoit un salaire. De nombreuses femmes pauvres tendent en particulier à percevoir un revenu d'autres sources, comme l'emploi informel dans les services non-marchands, ou l'auto-emploi à petite échelle dans des activités agricoles ou non-agricoles. Comment l'expansion du commerce affectera leurs revenus ?
11. Imaginez que votre pays est en train de négocier un accord commercial. Comment feriez-vous pour évaluer les effets concurrentiels des importations à la fois sur la production et la consommation ? Quels types de preuves devriez-vous mettre en avant pour exposer les caractéristiques de genre de la production et de la consommation dans les secteurs qui sont susceptibles d'être touchés ?
12. Les réductions des droits de douane consécutifs à la libéralisation du commerce peuvent affecter les femmes indirectement en tant que consommatrices de services publics. Expliquez pourquoi les femmes sont susceptibles d'être plus touchées que les hommes. Expliquez les effets distincts que des changements dans la politique fiscale (par exemple dans les taux d'imposition sur le revenu ou sur les impôts indirects, comme la TVA) pourraient avoir sur les femmes et sur les hommes.

ANNEXE

Examen des approches et méthodologies choisies

La présente annexe passe en revue un ensemble d'études qui illustrent l'éventail des approches et des méthodologies disponibles pour les chercheurs souhaitant analyser l'impact de la libéralisation du commerce sur l'emploi, l'un des sujets les mieux explorés dans le domaine. Parmi les quatre articles présentés ici, tous sauf le premier (qui analyse la participation au marché du travail dans l'ensemble de l'économie) examinent les tendances dans le secteur manufacturier et reflètent la relative abondance de données et du travail empirique réalisé dans ce domaine.

Comme le lecteur le remarquera, la question de savoir comment les changements de régime commercial influent sur l'inégalité entre les sexes dans l'emploi a été abordée de différentes manières. Les chercheurs ont suivi différentes voies de recherche, envisagé des champs d'analyse distincte et utilisé diverses mesures pour les variables d'intérêt.

A1 Wamboye et Seguino (2012)³³

Contexte

Cet article analyse si une intégration accrue du commerce a augmenté les possibilités d'emploi pour les femmes en Afrique sub-saharienne. Il considère l'accès global des femmes au travail tant en termes relatifs qu'absolus (sans détailler toutefois les secteurs économiques spécifiques) et mesure l'ouverture en pratique.

Les auteurs indiquent que, étant donné le manque de ressources pour les femmes qui pourraient faciliter leur mobilité entre secteurs de production pour l'exportation en Afrique sub-saharienne, les possibilités d'emploi ont augmenté davantage pour les hommes que pour les femmes, par opposition à ce qui se produit dans les économies semi-industrialisées.

Les auteurs s'intéressent à l'impact du commerce sur les possibilités d'emploi pour les femmes, non seulement du fait de la progression des exportations, mais aussi de la libéralisation des importations. Ils ventilent la variable de l'ouverture commerciale en utilisant séparément, dans certaines de leurs régressions, les exportations et les importations sous forme de pourcentage du PIB.

Un autre aspect intéressant de cet article est qu'il essaye de différencier les effets sur les pays dont les structures de production et des échanges sont différentes (par ex. les producteurs de pétrole, les exportateurs de minerais et les exportateurs de marchandises autres que des minerais) et examine d'autres facteurs susceptibles d'influencer l'offre de main-d'œuvre féminine, comme les infrastructures physiques d'un pays (y compris l'électricité, l'eau potable et les transports qui permettraient de réduire le temps passé par les femmes à exécuter des tâches non rémunérées).

Données et méthodologie

Cet article utilise deux méthodes d'estimation : le modèle à effets fixes (EF) et la méthode des doubles moindres carrés (DMC). Ces méthodes sont appliquées à un panel non équilibré comprenant des données de 38 économies sur une période de vingt ans (1990 à 2010). L'estimation des EF met en évidence des facteurs spécifiques aux pays qui influencent la sexospécificité de l'emploi et qui ne sont pas autrement exprimés par les variables indépendantes. Les auteurs utilisent la méthode DMC pour vérifier la pertinence des résultats et évaluer l'éventuelle endogénéité du régresseur. Le degré d'égalité entre les sexes peut lui-même influencer le taux de la croissance économique et aussi réagir aux changements sur la part des échanges.

Les variables dépendantes sont les suivantes : (a) le ratio emploi-population des femmes moins celui des hommes pour cette période de 15 ans et plus, et (b) le ratio emploi-population des femmes. Le ratio emploi-population est une mesure générale de l'accès au travail et permet d'exprimer des changements dans la hausse du nombre d'emplois par rapport à la population dans l'ensemble de l'économie. Son avantage est qu'il s'agit d'un indicateur facile à obtenir. Cependant, il ne fournit pas d'informations spécifiques aux secteurs et il convient de noter que des augmentations du point (a) peuvent être occasionnées par une augmentation du taux d'emploi des femmes ou par une diminution de celui des hommes.

Les variables indépendantes sont les suivantes : (a) l'ouverture commerciale, obtenue en faisant la somme des exportations et des importations en tant que pourcentage du PIB, ou seulement avec les exportations ou les importations en tant que part du PIB ; (b) le taux de croissance du PIB réel par habitant pour mettre en évidence les effets de la demande globale sur l'emploi des hommes et des femmes ; (c) la valeur ajoutée de la manufacture et de l'agriculture en tant

que part du PIB pour tenir compte des effets sur l'emploi des hommes et des femmes provenant des changements dans la demande sectorielle et la structure économique ; et (d) les infrastructures physiques pour tenir compte des facteurs susceptibles d'avoir un effet sur le temps passé par les femmes à exécuter des tâches non rémunérées et leur offre sur le marché du travail (ce phénomène est exprimé par deux variables : la proportion de la population ayant accès aux installations sanitaires améliorées et le nombre de lignes téléphoniques par 100 personnes).⁵⁴

L'analyse compare les résultats des pays exportateurs de pétrole et ceux de deux groupes de pays non exportateurs de pétrole : les pays exportateurs de minerais (PEM) et les pays non exportateurs de minerais (PNEM).

Conclusions

Les résultats des estimations offrent un tableau mitigé. Les autres facteurs étant constants, la libéralisation du commerce nuit à l'emploi des femmes (en termes absolus et relatifs) dans les PNEM. Les effets sont positifs dans les PEM, mais la fiabilité des résultats n'est pas constante d'une méthode d'estimation à l'autre. Si nous ventilons les variables du commerce en exportations et importations, puis en sous-groupes, les effets sur la parité sont variables d'un secteur à l'autre et en fonction de la structure économique des pays. Par exemple, les importations et les exportations ont toutes deux un effet négatif sur les taux d'emploi relatifs des femmes dans les PNEM et les PEM ; les importations ont cependant un effet positif dans les PEM. En creusant davantage, les auteurs démontrent que les « importations et exportations de denrées alimentaires n'ont aucun effet différencié sur l'emploi des hommes et des femmes », mais que les importations et exportations de produits manufacturés diminuent plus l'emploi des femmes que celui des hommes (autrement dit, les hommes sont avantagés). Alors que le commerce a des effets essentiellement négatifs, les infrastructures ont, elles, un effet fortement positif sur l'emploi des femmes tant en termes absolus que relatifs. Les résultats sont robustes, quels que soient les techniques d'estimation, les spécifications de modèles et les échantillons. Les auteurs estiment que les améliorations infrastructurelles peuvent jouer un rôle complémentaire important dans l'amélioration de l'accès des femmes aux emplois dus à la progression du commerce.

Les analyses globales entre les pays ne permettent toutefois pas de pousser très loin les observations. Afin de mieux comprendre les

voies de transmission, ces études doivent donc être complétées par des analyses spécifiques aux pays.

Az Kucera, Roncolato et von Uexkull (2012)⁵⁵

Contexte

Cet article porte sur un sujet différent de celui de Wamboye et Seguino (2012), axe son étude sur des pays à titre individuel et se fonde sur une simulation plutôt que sur une estimation. On estime que la crise mondiale de 2008–2009 a entraîné un déclin important, quoique temporaire, du commerce mondial (OMC, 2010). Les auteurs examinent en Afrique du Sud et en Inde les effets de la crise sur l'emploi ayant entraîné des réductions des exportations vers l'UE et les États-Unis aux alentours de 2009. Ils s'intéressent aux changements directs (par ex. suppression d'emplois dans les secteurs voués à l'exportation), indirects (par ex. changements d'emplois dans d'autres secteurs de l'économie liés aux secteurs voués à l'exportation du fait de liens en amont ou en aval) et aux effets induits par les emplois (par ex. changements d'emploi résultant de changements dans les dépenses des ménages) en différenciant l'impact sur les travailleurs par genre et par compétence. Autrement dit, ils posent les questions suivantes : en supposant qu'il soit possible d'isoler les effets du fléchissement des échanges d'autres événements simultanés, quelles seraient les pertes d'emplois dans les différents secteurs de l'économie concernée, ventilées par sexe ? Les changements d'emploi généraux auraient-ils ou non une incidence en fonction du sexe (et de la compétence) ?

Le principal intérêt de cet article est qu'il met au point une méthode pour calculer les pertes d'emplois spécifiques au sexe, non seulement dans le secteur directement touché par la crise, mais aussi par le biais des répercussions dans tous les autres secteurs de l'économie. Même si le commerce mondial amorce une reprise, les auteurs déclarent que leur exercice est encore utile vu qu'il permet de faire une évaluation approfondie des coûts potentiels associés à une plus grande ouverture dans les pays comme l'Inde et l'Afrique du Sud, qui ont radicalement augmenté leur engagement dans l'économie mondiale au cours de la dernière décennie. Leur approche permet d'identifier en particulier des industries et des travailleurs qui sont susceptibles de courir plus de risques que les autres et pourrait donc servir de fondement aux réponses des gouvernements aux crises à l'avenir. Cette même approche pour-

rait être en principe appliquée à l'étude d'autres changements de politique comme les épisodes de libéralisation du commerce ou les réformes fiscales. Sa valeur réside dans le fait qu'elle souligne pour les décideurs l'importance de ne pas cibler uniquement les secteurs qui sont directement affectés par un choc.

Données et méthodologie

Comme toujours, le degré de précision de l'exploration d'une question donnée dépend de la disponibilité des données. Les auteurs peuvent se fier à des données abondantes sur les structures de l'économie indienne et sud-africaine (notamment sur les structures de l'emploi) sous forme de matrices de comptabilité sociale (MCS). Cependant, en ce qui concerne leurs données relatives au commerce, du fait de l'absence de statistiques actualisées au niveau détaillé de l'industrie tant en Inde qu'en Afrique du Sud, ils utilisent des statistiques miroir sur les importations des deux pays publiées par l'UE (Eurostat) et les États-Unis (Commission du commerce international des États-Unis), mais ils n'incluent pas le commerce dans les services (ce qui serait imposant) du fait de la rareté des informations.

Une MCS peut être décrite comme un tableau d'entrées-sorties élargi avec un détail institutionnel bien plus approfondi. Elle inclut non seulement des informations relatives aux activités de production de l'économie, mais intègre aussi d'autres institutions et marchés, comme les facteurs de production (c'est-à-dire, la main-d'œuvre, les terres et le capital) et différents types de ménages. Dans une MCS, chacun des comptes peut être construit et ventilé de manière à fournir des informations sur les rôles de différents groupes socio-économiques dans la génération et la distribution des revenus dans un pays. En Afrique du Sud et en Inde, les MCS couvrent aussi bien les établissements formels et informels (et les travailleurs qui y exercent) et permettent d'obtenir le niveau de détail de la composition de l'emploi par sexe et compétence dans des secteurs donnés, et donc de séparer, par exemple, les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine et masculine.

L'approche de modélisation de Kucera *et al.* (2012) fait intervenir une analyse des multiplicateurs de Leontief dans laquelle un changement dans la demande est représenté par un changement dans les exportations de l'Inde et de l'Afrique du Sud vers l'UE et les États-Unis respectivement.

Ces changements entraînent d'autres dans la production, ce qui à son tour a des répercussions sur l'emploi.

Dans les pays en développement où l'emploi informel et le sous-emploi sont largement présents, il n'est pas évident d'estimer les changements dans l'emploi provoqués par les changements dans la production. Les auteurs font remarquer que ce qu'ils considèrent comme une diminution de l'emploi en termes d'emploi équivalent temps plein, dans de nombreux cas, refléterait des déplacements de l'emploi formel vers l'emploi informel ou des augmentations du sous-emploi. Il faut donc considérer leurs résultats simplement comme une mesure moyenne de l'impact négatif sur les travailleurs du fait d'une combinaison de pertes d'emploi et de revenus.

Les changements dans l'emploi pour les hommes et les femmes sont proportionnels aux parts actuelles de l'emploi des hommes et des femmes au cours des années de base des MCS. Autrement dit, l'hypothèse stipule que les employeurs ne feraient pas de distinction entre les sexes (et le niveau d'éducation) lors de la suppression ou de la création d'emplois, et conserveraient les mêmes proportions d'hommes et de femmes dans leur personnel. Cette hypothèse, de l'aveu propre des auteurs, est assez audacieuse, mais elle ne se détourne pas du principal objectif de l'exercice, qui consiste à identifier généralement le sexe, les secteurs et les groupes de travailleurs qui seraient directement ou indirectement vulnérables à une forme donnée de fléchissement des échanges.

Conclusions

Les simulations démontrent que l'Inde et l'Afrique du Sud ont connu des diminutions d'emplois importantes uniquement en réponse à la crise qui a touché l'Europe et les États-Unis. Une grande partie de ces diminutions a concerné les secteurs non immédiatement exposés au commerce, ce qui a eu pour effet de réduire les revenus. En Afrique du Sud, les industries employant une proportion plus élevée d'hommes ont été disproportionnellement touchées par les diminutions d'emplois, alors qu'aucun signe de sexisme (favorisant un sexe ou l'autre) n'a été observé en Inde.

Cette étude illustre utilement comment un choc survenant dans le secteur des biens marchands peut avoir toutes sortes de retombées et montre que la répartition des genres dans le marché du travail peut être touchée par un tel choc.

A3 Rani et Unni (2009)⁵⁶

Contexte

Cet article choisit une autre voie encore qui est celle d'analyser les questions relatives à l'emploi des hommes et des femmes dans le secteur manufacturier. Alors que les études examinées jusqu'à présent ne font pas la distinction entre les situations d'emploi, Rani et Unni s'intéressent tout particulièrement aux travailleurs à domicile, l'une des catégories de travailleurs la plus vulnérable et généralement absente des statistiques officielles. Ils cherchent à savoir si une plus grande intégration dans les chaînes de production mondiales et une plus forte concurrence en Inde ont entraîné une réorganisation du travail, avec une augmentation des sous-traitants travaillant à domicile, et aussi si les travailleurs et les travailleuses ont été différemment touchés par ces changements. Rani et Unni utilisent une approche quantitative et abordent la question tant du point de vue macro- que microéconomique.

Données et méthodologie

Au niveau macroéconomique, les auteurs utilisent les équations de régression des moindres carrés ordinaires (MCO) pour analyser les facteurs justifiant les changements dans la proportion des travailleurs à domicile dans le secteur manufacturier en Inde. Ils incluent un échantillon transversal de 54 groupes industriels au niveau professionnel à trois chiffres de la Classification internationale type, par industrie (CITI) et regroupent largement ces groupes d'industries en trois catégories : les industries orientées vers les exportations, celles concurrençant les importations et celles essentiellement non marchandes. Dans le modèle, la variable dépendante est calculée comme le changement (en pourcentage) de la proportion des travailleurs à domicile pendant la période 1995–2000 ; elle est construite séparément pour les travailleurs et les travailleuses. Les variables indépendantes sont les suivantes : changements dans la valeur ajoutée, l'intensité du capital et les taux de rémunération pour chacun des groupes d'industries et deux variables relatives à la politique commerciale pour mettre en évidence l'ouverture en pratique, à savoir : (a) le changement dans les droits de douane moyens pondérés appliqués aux importations dans le pays, et (b) le changement dans les barrières non tarifaires (mesures de contrôle des prix, mesures de contrôle financier et mesures de contrôle de la quantité) calculées à partir de la base de données de Nicita et Olarreaga (Nicita et Olarreaga, 2006).

Les sources classiques de données sur l'emploi comme les recensements de la population et les enquêtes sur le marché du travail n'expriment pas bien le cas des travailleurs à domicile. Les informations sur ce groupe de travailleurs ne sont généralement pas faciles à trouver, mais l'Inde est une exception à la règle. Les auteurs utilisent plusieurs enquêtes sur le travail et le chômage réalisées par l'Organisation nationale des enquêtes par sondage de l'Inde qui a introduit, pour la première fois en 1999, une question sur le lieu de travail (incluant le domicile comme lieu de travail afin d'identifier les travailleurs à domicile).

La microanalyse implique l'utilisation d'un modèle multinomial avec une variable dépendante nominale qui est le choix de travailler à domicile au lieu de travailler ailleurs ou de ne pas travailler du tout. Les variables explicatives vont depuis le niveau d'éducation, la religion, la caste, la localisation, le fait d'avoir des enfants ou non et d'autres circonstances familiales. Le principal objectif de cette composante de la recherche empirique est d'identifier les déterminants les plus importants de la participation des femmes au travail à domicile.

Conclusions

Les auteurs démontrent que seulement le travail à domicile des hommes avait augmenté pendant la période des réformes relatives à la politique commerciale, tandis que les femmes étaient nombreuses à avoir travaillé à domicile pendant une période prolongée et étaient moins touchées que les hommes par l'épisode récent de libéralisation du commerce. Ils concluent que la part historiquement élevée des femmes travaillant à domicile, qui n'a pas beaucoup changé pendant les réformes, laisse à penser que la participation des femmes à un tel travail en Inde est plus susceptible d'avoir été déterminée par des normes culturelles et sociales que par le processus récent de libéralisation. Les résultats du micro-modèle montrent que la décision des femmes de participer au travail à domicile est liée à de faibles niveaux d'éducation, un statut de caste inférieure et la religion. De plus, la participation au travail à domicile est plus élevée chez les femmes chef de ménage et les femmes ayant des enfants en âge d'être scolarisés (par rapport aux femmes ayant des enfants plus jeunes).

Il est intéressant de noter que les résultats mettent en évidence des schémas divergents pour les industries favorables aux exportations et celles pénétrées par les importations. Les industries tournées vers l'exportation comme le sec-

teur de l'habillement et des produits chimiques, qui emploient une grande proportion de travailleuses en général et de travailleuses à domicile en particulier ont subi une diminution dans la part des travailleuses à domicile (même si leur nombre a quand même augmenté en termes absolus en raison de la croissance globale du secteur). Les industries pénétrées par les importations comme la machinerie, les équipements TV et radio ont subi une augmentation dans la part des travailleurs à domicile (essentiellement des hommes). Le résultat du macro-modèle a montré qu'une augmentation des taux de rémunération avait un effet positif sur la part des travailleurs à domicile (hommes), ce qui semble corroborer l'hypothèse des auteurs postulant qu'un changement de cette forme de production dans les industries confrontées à une concurrence importante des importations pourrait être une stratégie de réduction des coûts. Du fait des niveaux élevés et rigides de ségrégation des hommes et des femmes en matière d'emploi qui excluent les femmes d'un accès aux secteurs comme la machinerie et d'autres équipements techniques, la transition des conditions de travail vers le travail informel s'étend donc aux hommes.

A4 Tejani et Milberg (2010)⁵⁷

Contexte

L'article de Tejani et Milberg (2010) adopte une perspective transnationale et cherche à savoir si la féminisation des emplois manufacturiers liés à l'expansion du commerce qui a eu lieu dans le passé dans les pays en développement persiste ou si la déféminisation devient la nouvelle tendance dans les pays à revenu intermédiaire en Amérique latine et en Asie du Sud-Est.

Les auteurs examinent les nombreuses facettes de cette question en explorant plusieurs raisons d'un possible changement dans l'intensité d'emplois féminins dans la manufacture et en identifiant les différences dans les schémas de deux régions. Ils utilisent une combinaison de statistiques descriptives (examinant les variations d'un ensemble de variables au fil du temps), de corrélations simples et de nuages de points et examinent les tendances régionales générales et les trajectoires de certains pays. L'étude propose un bon aperçu de la direction que pourraient prendre des recherches approfondies.

Conclusions

L'article décrit les tendances de l'intensité des emplois féminins dans la manufacture pen-

dant la période 1985–2007 dans un échantillon de 60 pays à revenu élevé et intermédiaire. Il se concentre sur le Sud-est asiatique et l'Amérique latine et met en évidence des tendances très différentes dans les deux régions. Alors que les pays à revenus intermédiaires de l'échantillon en Amérique latine et Caraïbes ont montré une augmentation de l'intensité des emplois féminins, la plupart des pays du Sud-est asiatique ont subi une déféminisation dès le milieu des années 1980 (et partant d'un niveau d'intensité des emplois féminins plutôt élevé par rapport aux autres pays industrialisés).

Les deux régions ont montré une forte croissance des exportations de marchandises pendant cette période, ce qui laisse à penser que la croissance des exportations en elle-même ne détermine pas les changements dans l'intensité des emplois féminins. Plus spécifiquement, en se fondant sur les données les plus récentes du BIT, les auteurs trouvent qu'il n'existe pas de relation claire entre le taux de croissance moyen des exportations et le taux de féminisation. La plupart des pays de leur échantillon ont montré des taux de croissance des exportations de 2 à 5 % par an, mais cet intervalle étroit était associé à un vaste éventail de changements dans l'intensité des emplois féminins, y compris des pays à féminisation rapide (comme le Brésil et le Venezuela) et des pays à déféminisation rapide (comme la Malaisie). Ils concluent qu'il est important de creuser au-delà de la performance des exportations et d'explorer les changements sous-jacents dans la structure industrielle et les institutions du marché du travail pour expliquer les changements dans l'intensité des emplois féminins.

Les auteurs ont alors examiné la corrélation entre les ratios des salaires femmes/hommes et l'intensité des emplois féminins (dans un nombre plus restreint de pays étant donné que les données sur les salaires n'étaient pas disponibles dans tous les pays de leur échantillon) et n'ont pas pu, encore une fois, trouver de schéma constant.

Ils ont pris note que le Sud-est asiatique et l'Amérique latine ont subi des processus d'industrialisation différents, ce qui pourrait expliquer les différents schémas de féminisation dans les deux régions. Tandis que les pays du Sud-est asiatique ont utilisé les exportations pour améliorer leur secteur manufacturier avec des activités à plus forte valeur ajoutée, dans la plupart des pays d'Amérique latine l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations restait la principale approche politique

tout au long des années 1970 et la croissance dans le secteur manufacturier a stagné après les crises des années 1980.

Les auteurs testent cette hypothèse en mesurant la mise à niveau industrielle sous forme de (a) intensité du capital, et (b) valeur ajoutée par travailleur. Les deux régions montrent des schémas largement symétriques : dans la production du Sud-est asiatique, l'intensité du capital augmente tandis qu'elle diminue en Amérique latine. Les auteurs trouvent que la croissance de la productivité manufacturière est négativement corrélée à celle de l'intensité des emplois féminins et que des niveaux plus élevés d'intensité du capital dans la production sont aussi liés à des niveaux plus faibles d'intensité des emplois féminins.

Les auteurs poursuivent en présentant des données sur les disparités entre les sexes dans l'éducation. Ils montrent que les améliorations dans l'éducation des femmes sont impressionnantes dans les deux régions et que, en particulier en Amérique latine, le nombre d'inscriptions des femmes dans l'enseignement tertiaire est supérieur à celui des hommes. Ainsi, la proposition d'une inadéquation des qualifications (ou d'un manque d'éducation) comme principale explication de la diminution de la part des emplois lors de l'augmentation de l'intensité des compétences n'est pas fondée. Les auteurs insistent sur le fait que la persistance des normes et stéréotypes sexistes qui prétendent que les femmes ne conviennent pas pour effectuer des tâches lourdes ou à technologie avancée serait une explication qui gagne du terrain.

RÉFÉRENCES

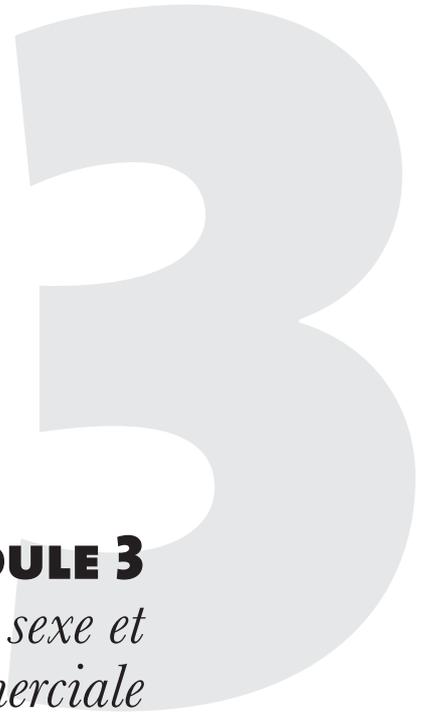
- Amengual M et Milberg W (2008). Développement économique et conditions de travail dans les zones franches d'exportation : un examen des tendances. Document de travail 3. OIT, Genève. Disponible à l'adresse : <http://ilo.org/public/french/dialogue/download/wp3englishfinal.pdf>.
- Artecona R et Cunningham W (2002). Effects of Trade Liberalisation on the Gender Wage Gap in Mexico. Gender and Development Working Paper Series 21. Banque mondiale, Washington DC. Disponible à l'adresse : <http://siteresources.worldbank.org/INTGENDER/Resources/tradeartecona.pdf>.
- AusAID (2008). *Women in Business in Samoa. Key findings from the 2008 Scoping Mission*. Australian Agency for International Development, Canberra.
- Barrientos S (2001). Gender, Flexibility and Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32 (3): 83-93.
- Barrientos S et Smith S (2005). Fair Trade and Ethical Trade: Are There Moves towards Convergence? *World Development*, 13 (3): 190-198.
- Barrientos S, Kabeer N et Hossain N (2004). The Gender Dimensions of the Globalization of Production. Working Paper No. 17. OIT, Genève.
- Becker GS (1959). *The Economics of Discrimination*. University of Florida Press, Florida.
- Berik G (2006). Growth with Gender Inequality: Another Look at East Asian Development. Department of Economics Working Paper Series No. 2006-3. University of Utah, Salt Lake City.
- Berik G (2011). Gender Aspects of Trade. Dans : Jansen M, ed. (2011). *Commerce et emploi: des mythes à la réalité* OIT, Genève. Disponible à l'adresse : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_162297.pdf.
- Berik G et Rodgers Y (2010). Options for Enforcing Labour Standards: Lessons from Bangladesh and Cambodia. *Journal of International Development*, 22 (1): 56-85. University of Utah, Salt Lake City.
- Berik G, van der Meulen Rodgers Y et Zveglic JE (2004). International Trade and Gender Wage Discrimination: Evidence from East Asia. *Review of Development Economics*, 8 (2): 237-254.
- Beviglia-Zampetti A et Tran-Nguyen AN, eds. (2004). *Trade and Gender: Opportunities and Challenges for Developing Countries*. Publication des Nations Unies. No de vente E.04.II.D.28. New York et Genève.
- Bhattacharya D, Khatun F, Moazzem GM, Rahman M et Shahrin A (2008). *Gender and Trade liberalisation in Bangladesh: the Case of Ready-Made Garments*. Centre for Policy Dialogue, Dhaka.
- Black S et Brainerd E (2004). Importing Equality? The Impact of Globalization on Gender Discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*, 57 (4): 540-559.
- Boyenge JP (2007). Base de données de l'OIT sur les zones franches d'exportation. Document de travail 251 du Programme des activités sectorielles. OIT, Genève.
- Carr M ed. (2004). *Chains of Fortune: Linking Woman Producers and Workers with Global Markets*. Commonwealth Secretariat, Londres.
- Chan M (2013). Informal Workers in Global Horticulture and Commodities Value Chains: A Review of the Literature. WIEGO (Commerce mondial) document de travail no 28. Women in Informal Employment Globalizing and Organizing, Manchester and Cambridge.
- CNUCED (2008). *Intégration de la parité dans la politique commerciale Etudes de cas. Note du Secrétariat*. Réunion d'experts sur l'intégration des questions de parité dans la politique commerciale. TD/B/C.I/EM.2/3. Genève.
- CNUCED (2009). *Intégration de la parité dans la politique commerciale Note du Secrétariat*. Réunion d'experts sur l'intégration des questions de parité dans la politique commerciale. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1. Geneva.
- CNUCED (2010). Matériel pédagogique de l'Institut virtuel sur le commerce et la pauvreté. Publication des Nations Unies. CNUCED/SDTE/TIB/2007/4. New York et Genève.
- CNUCED (2011a). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Cape Verde? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/OSG/2011/2. New York et Genève.
- CNUCED (2011b). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Bhutan? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/OSG/2011/1. New York et Genève.

- CNUCED (2012). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Lesotho? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/OSG/2012/2. New York et Genève.
- CNUCED (2013). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Angola? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/DITC/2013/3. New York et Genève.
- CNUCED (2014). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Rwanda? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/DITC/2014/2. New York et Genève.
- CNUCED-CIR (2014). *The Fisheries Sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women*. Publication des Nations Unies. CNUCED/DITC/2013/4. CNUCED – Cadre intégré renforcé, New York et Genève. Disponible à l'adresse : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2013d4_en.pdf.
- Darity W (1989). What's Left of the Economic Theory of Discrimination? Dans : Shulman S et Darity W, eds. *Question of Discrimination: Racial Inequality in the U.S. Labor Market*. Wesleyan University Press, Middletown.
- Darity W et Williams R (1985). Peddlers Forever? Culture, Competition and Discrimination. *The American Economic Review*, 75 (2) : 256–261.
- Dequech D (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (2) : 279–302.
- Dolan C (2001). The good wife: struggles over resources in the Kenyan horticultural Sector. *Journal of Development Studies*, 37 (3) : 39–70.
- Dominguez E, Icaza R, Quintero C, Lopez S et Stenman A (2010). Women Workers in the Maquiladoras and the Debate on Global Labour Standards. *Feminist Economics*, 16 (4) : 185–209.
- Doraisami A (2008). The Gender Implications of Macroeconomic Policy and Performance in Malaysia. Dans : Berik G, Rodgers Y et Zammit A, eds. *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Routledge, Londres.
- Elson D (1993). Gender Relations and Economic Issues. *Focus on Gender*, 1 (3) : 6–12.
- Elson D (2002). Macroeconomics and Macroeconomic Policy from a Gender Perspective. Public Hearing of Study Commission, Globalisation of the World Economy – Challenges and Responses. Université de l'Essex.
- Elson D (2006). *Budgeting for Women's Rights: Monitoring Government Budgets for Compliance with CEDAW*. UNIFEM, New York.
- Elson D, Evers B et Gideon J (1997). Gender Aware Country Economic Reports: Concepts and Sources. GENECON Unit Working Paper 1. Université de Manchester.
- FAO, IFAD, OIT (2010). *Genre et emploi rural: comment sortir de la pauvreté, statut, tendances et lacunes* FAO, IFAD et OIT, Rome.
- Fleck S (2001). A Gender Perspective on Maquila Employment and Wages in Mexico. Dans : Katz E et Correia M, eds. *The Economics of Gender: Work, Family, State and Market*. Banque mondiale, Washington DC.
- Fontana M (2003). The Gender Effects of Trade Liberalisation in Developing Countries: A Review of the Literature. Discussion Papers in Economics. Université du Sussex, Département d'économie.
- Fontana M (2007). Does Trade affect Men and Women Differently? Article rédigé pour le Forum politique PED-BID sur le commerce et la pauvreté, Lima, 11 juin 2007. Disponible à l'adresse : http://www.pep-net.org/fileadmin/medias/pdf/files_events/fontana_pap.pdf.
- Fontana M (2009). The Gender Effects of Trade Liberalisation in Developing Countries: A Review of the Literature. Dans : Bussolo M et De Hoyos R, eds. *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Micro-Macro Approach*. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Fontana M et Paciello C (2009). Genre et emploi rural: comment sortir de la pauvreté: perspectives globales. Dans : FAO, FIDA, OIT (2010). *Genre et emploi rural: comment sortir de la pauvreté, statut, tendances et lacunes* FAO, FIDA et OIT, Rome.
- Fussel E (2000). Making Labor Flexible: the Recomposition of Tijuana's Maquiladora Female Labor Force. *Feminist Economics*, 6 (3) : 59–79.
- Gammage S, Swanberg K, Khandkar M, Hassan MdZ, Zobair Md et Muzareba AM (2006). A pro-poor analysis of the shrimp sector in Bangladesh. Etude présentée lors du petit-déjeuner conférence d'USAID #12: A Pro-Poor Analysis of the Shrimp Sector in Bangladesh, 11 mai. Disponible à l'adresse : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadm601.pdf.
- Gates L (2002). The Strategic Uses of Gender in Household Negotiations: Women Workers on Mexico's Northern Border. *Bulletin of Latin American Research*, 21 (4) : 507–526.
- Glick P et Roubaud F (2006). Export Processing Zone Expansion in Madagascar: what are the Labour Market and Gender Impacts. *Journal of African Economies*, 15 (4) : 722–756.

- Grown C et Komatsu H (2010). Methodology and comparative analysis. Dans : Grown C et Valodia I, eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, New York et Londres.
- Grown C et Valodia I, eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, New York et Londres.
- Heckscher B et Ohlin E (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. MIT Press, Cambridge MA.
- Hewett P et Amin S (2000). Assessing the Impact of Garment Work on Quality of Life Measures. Présenté lors d'un séminaire sur le secteur du prêt-à-porter au Bangladesh, janvier. Bangladesh Institute of Development Studies, Dhaka.
- Huber E (2005). Gendered Implications of Tax Reform in Latin America : Argentina, Chile, Costa Rica and Jamaica. Rédigé pour le Projet « Genre et politique sociale » de l'UNRISD UNRISD, Genève.
- Joekes S (1995). Trade-related Employment for Women in Industry and Services in Developing Countries. UNRISD Occasional Paper 5. UNRISD, Genève.
- Kabeer N (1995). Necessary, Sufficient or Irrelevant? Women, Wages and Intra-household Power Relations in Urban Bangladesh. IDS Working Paper 25. Institute of Development Studies, Brighton.
- Kabeer N (2000). *The Power to Choose: Bangladeshi Women and Labour Market Decisions in London and Dhaka*. Verso Books, Londres.
- Kabeer N (2012). Women's Economic Empowerment and Inclusive Growth : Labour Markets and Enterprise Development. SIG Working Paper 2012/1. School of Oriental and African Studies, UK Department for International Development and International Development Research Centre, Londres.
- Kabeer N et Mahmud S (2004). Globalization, Gender and Poverty : Bangladeshi Women Workers in Export and Local Markets. Dans : Carr M. ed. (2004). *Chains of Fortune: Linking Woman Producers and Workers with Global Markets*. Commonwealth Secretariat, Londres.
- Katz E (1995). Gender and Trade Within the Household: Observations from Rural Guatemala. *World Development*, 2 (2) : 327–342.
- Kongar E (2005). Importing Equality of Exporting Jobs? Competition and Gender Wage and Employment Differentials. The Levy Economics Institute's Working Paper Series No. 436. Dickinson College, Department of Economics, Carlisle.
- Kucera D et Millberg W (2000). Gender Segregation and Gender Bias in Manufacturing Trade Expansion: Revising the "Wood Asymmetry". *World Development*, 28 (7) : 1191–1210.
- Kucera D, Roncolato L et von Uexkull D (2012). Trade Contraction and Employment in India and South Africa during the global crisis. *World Development*, 40 (6) : 1122–1134.
- Kuttner S, Record R et Phouxy K (2012). Labour practices and productivity in the Lao garment sector: perspectives from managers and workers. Better Work Discussion Paper No 8. OIT, Genève.
- Lawson T (2013). What is this "school" called neoclassical economics? *Cambridge Journal of Economics*, 37 (5) : 947–983.
- Maertens M et Swinnen JFM (2009). Trade, Standards and Poverty : the Case of Vegetable Exports from Senegal. *World Development*, 37 (1) : 161–178.
- Maurer-Fazio M, Rawski T et Zhang W (1999). Inequality in the Rewards for Holding up Half the Sky: Gender Wage Gaps in China's Urban Labour Markets, 1988-1994. *The China Journal*, 41 (Janvier) : 55–88.
- McMichael P (2012). *Development and Social Change: A Global Perspective*. Cinquième édition. Sage Publications.
- Menon N et Rodgers Y (2009). International Trade and the Gender Wage Gap: New Evidence from India's Manufacturing Sector. *World Development*, 35 (5) : 965–981.
- Mitter S, Fernandez G et Varghese S (2004). On the threshold of informalization : Woman call centre workers in India. Dans : Carr M ed. (2004). *Chains of Fortune: Linking Woman Producers and Workers with Global Markets*. Commonwealth Secretariat, Londres.
- Musselli I et Zarrilli S (2012). Trade Policy and Gender Inequalities : A Country-based Analysis. Global Thematic Consultation on Addressing Inequalities : The Heart of the Post-2015 Development Agenda and the Future We Want for All. UNCTAD/WEB/OSG/2012/4. CNUCED, Genève. Disponible à l'adresse : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webosg2012d4_en.pdf.
- Newman C (2002). Gender, Time Use and Change : Impacts of Agricultural Export Employment in Ecuador. *World Bank Economic Review*, 16 (3) : 375–396.
- Nicita A et Olarreaga M (2006). Trade, Production and Protection 1976–2004. *World Bank Economic Review*, 21 (3) : 165–171.

- OCDE (2004). Promouvoir les PME dans l'optique du développement. Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée. Etude présentée à la 2e Conférence de l'OCDE des Ministres en charge des petites et moyennes entreprises, Istanbul, 3-5 juin.
- Oelz M, Olney S et Tomei M (2013). *Equal pay: An introductory guide*. OIT, Genève.
- OMC (2010). Les échanges commerciaux devraient progresser de 9,5 pour cent en 2010 après une sombre année 2009. Communiqué de presse de l'OMC. PRESS/598, 26 mars. Disponible à l'adresse : https://www.wto.org/french/news_f/presio_f/pr598_f.htm.
- Oostendorp R (2009). Globalization and the Gender Wage Gap. *World Bank Economic Review*, 23 (1) : 141-161.
- Ortiz S et Aparicio S (2007). How Labourers Fare in Fresh Fruit Export Industries: Lemon Production in Northern Argentina. *Journal of Agrarian Change*, 7 (3) : 382-404.
- Otobe N (2008). The Impact of Globalization and Macroeconomic Change in Mauritius : What Next in the Post-MFA Era. Document de travail de l'Emploi n° 9. OIT, Genève.
- Patel P et Parmentier MJC (2005). The Persistence of Traditional Gender Roles in Information Technology Sector : A Study of Female Engineers in India. *Information Technology and International Development*, 2 (3) : 29-46.
- Paul-Majumder P et Begum A (2000). The Gender Imbalances in the Export Oriented Garment Industry in Bangladesh. Gender and Development Working Paper Series 12. Development Research Group, Poverty Reduction and Economic Management Network, World Bank, Washington DC.
- Pearson R (1999). "Nimble Fingers" Revisited : Reflections on Women and Third World Industrialisation in the Late Twentieth Century. Dans : Jackson C et Pearson R, eds. *Feminist visions of development: gender, analysis and policy*. Routledge, Londres.
- Prasad PN et Sreedevi V (2007). Economic Empowerment of Women through Information Technology. *Journal of International Women's Studies*, 8 (4) : 107-120.
- Randriamaro Z (2005). Gender and Trade: Overview Report. BRIDGE Development Gender. Institute of Development Studies, Sussex.
- Rani U et Unni J (2009). Do Economic Reforms Influence Home-Based Work? *Evidence from India*. *Feminist Economics*, 15 (3) : 191-225.
- Seguino S (1997). Gender Wage Inequality and Export-led Growth in South Korea. *Journal of Development Studies*, 34 (3) : 102-137.
- Seguino S (2000). Accounting for Gender in Asian Economic Growth. *Feminist Economics*, 6 (3) : 27-58.
- Seguino S (2012). From Micro-level Gender Relations to the Macroeconomy and Back Again: Theory and Policy. Dans : Figart D et Warnecke T, eds. *Handbook of Research on Gender and Economic Life*. Edward Elgar Publishing, Glos and Massachusetts.
- Sender J (2002). Women's Struggle to Escape Rural Poverty in South Africa. *Journal of Agrarian Change*, 2 (1) : 1-49.
- Sender J and Smith S (1990). *Poverty, class and gender in rural Africa: a Tanzanian case study*. Routledge, Londres.
- Sengupta R et Sharma A (2009). The EU-India FTA in Services and Possible Gender Impact in India: Concern Areas. Trade and Gender Series, Paper No 4. Centad and Heinrich Böll Foundation, New Delhi.
- Shaikh A (2007). Globalization and the myth of free trade. Dans : Shaikh A, ed. *Globalization and the Myth of Free Trade*. Routledge, New York et Toronto.
- Shiundu KM and Oniang'o R (2007). Marketing African Leafy Vegetables : Challenges and Opportunities in the Kenyan context. *African Journal of Food, Agriculture Nutrition and Development*, 7 (4). Disponible à l'adresse : <http://www.ajfand.net/Volume7/No4/Shiundu-IPGR12-8.pdf>.
- Singh S (2002). Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab. *World Development*, 30 (9) : 1621-1638.
- Smith A (1776, réédition de 2009). *La richesse des nations*. Réédition. Thrifty Books, Blacksburg.
- Solomon D (2008). *Women Entrepreneurs Associations in Ethiopia : Opportunities and Challenges. Empowering Women Economically : Key to Development*. Centre for African Women Economic Empowerment, Addis Ababa. 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.
- Stevenson L et St. Onge A (2005). Support for Growth-Oriented Women Entrepreneurs in Kenya. Programme on Boosting Employment through Small Enterprise, Development Job, Creation and Enterprise Department. OIT et Banque africaine de développement, Genève et Tunis.
- Stolper W et Samuelson P (1941). Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*, 9 (1) : 58-73.

- Stotsky JG (1997). How Tax Systems Treat Men and Women Differently. *Finance and Development*, 34 (1) : 30–33. Fonds monétaire international, Washington DC.
- Tax Justice Network (2011). Taxation and Gender : Why Does It Matter ? Africa Tax Spotlight. Newsletter trimestrielle du Tax Justice Network. Premier trimestre, vol. 2.
- Tejani S (2011). The Gender Dimension of Special Economic Zones. Dans : Farole T et Akinci G, eds. *Special Economic Zones : Progress, Emerging Challenges and Future Directions*. Directions in Development Trade. Banque mondiale, Washington DC.
- Tejani S et Milberg W (2010). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Occupational Segmentation and Manufacturing Employment in Middle-Income Countries. Working Paper No. 2010-1. Schwartz Center for Economic Policy Analysis and Department of Economics, School for Social Research, New York.
- Tuyet Mai (1998). Vietnamese Female Entrepreneurs : Potentialities and Challenges. *Women of Vietnam*. AWORC. Disponible à l'adresse : http://www.aworc.org/bpfa/pub/sec_f/ecoo0002.html.
- Tiano S (1994). *Patriarchy on the line : Labor, gender, and ideology in the Mexican maquila industry*. Temple University Press, Philadelphie.
- UNECA (2004). *Rapport économique sur l'Afrique 2004 : libérer le potentiel commercial de l'Afrique*. Publication des Nations Unies. No de vente F.04.II.K.12. New York et Genève.
- Valodia I (1996). Work. Dans : Budlender D *The Women's Budget*. Première édition. IDASA, Cape Town.
- van Staveren I, Elson D, Grown C et Çağatay N, eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Londres et New York.
- von Braun J et Kennedy E, eds. (1994). *Agricultural Commercialisation, Economic Development and Nutrition*. Johns Hopkins University Press for the International Food Policy Research Institute, Baltimore.
- von Braun J, John K et Puetz D (1994). Nutritional Effects of Commercialisation of a Woman's Crop : Irrigated Rice in The Gambia. Dans : von Braun J et Kennedy E, eds. *Agricultural Commercialisation, Economic Development and Nutrition*. Johns Hopkins University Press for the International Food Policy Research Institute, Baltimore.
- Wajzman J et Lobb LAB (2007). The Gender Relations of Software Work in Vietnam. *Technology and Development*, 11 (1) : 1–26.
- Wamboye E et Seguino S (2012). Economic Structure, Trade Openness, and Gendered Employment in Sub-Saharan Africa. Etude non publiée. Université de Vermont, Burlington. Disponible à l'adresse : <http://www.uvm.edu/~sseguino/pdf/Wamboye.pdf>
- Wold BK, ed. (1997). Supply response in a Gender-perspective: the case of Structural Adjustment in Zambia. *Reports 97/23 – Statistics Norway*. Statistics Norway, Oslo.
- Wood A (1991). North-South Trade and Female Labour in Manufacturing: An asymmetry. *Journal of Development Studies*, 27 (2) : 168–189.



MODULE 3

*Inégalités fondées sur le sexe et
performance commerciale*

1 Introduction

Dans le module 1, nous avons conceptualisé l'économie comme une structure sexuée et avons vu que les femmes font face à des obstacles en fonction du genre dans les divers rôles qu'elles jouent dans la société et l'économie. Dans le module 2, nous avons examiné comment l'intégration commerciale affecte les femmes en tant que travailleuses salariées, productrices, commerçantes, consommatrices (et utilisatrices de services publics) et contribuables. Nous avons vu que la libéralisation du commerce dans de nombreux pays en développement avait conduit à une féminisation considérable de la main-d'œuvre dans le secteur de l'industrie manufacturière à fort taux de main-d'œuvre alors que dans l'agriculture, l'effet sur les femmes est plus mitigé. Nous avons également appris que les femmes en tant que productrices et commerçantes n'ont pas été en mesure de tirer parti des nouveaux marchés exportateurs et, en fait, ont peut-être été parfois défavorisées par la concurrence des importations.

Le présent module analyse comment les inégalités entre hommes et femmes affectent la compétitivité des exportations et la performance commerciale. Nous analysons les raisons pour lesquelles les femmes ont été cantonnées dans les bas salaires et les emplois à faible valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière à fort taux de main-d'œuvre. Nous explorons également les raisons pour lesquelles les femmes travailleuses autonomes et commerçantes ne sont souvent pas en mesure d'atteindre une compétitivité à l'exportation. Cela signifie que nous appréhendons le commerce et les inégalités entre hommes et femmes de deux points de vue: (a) comment les inégalités entre les sexes sont utilisées pour accroître la compétitivité des exportations qui, à son tour, conduit à une augmentation de la croissance économique, et (b) comment les inégalités entre les sexes empêchent les femmes de devenir des exportatrices et, ce faisant, limitent la performance commerciale. A cet effet, nous employons les catégories fournies par Staveren *et al.* (2007) et Elson (2007) qui décrivent les femmes comme « sources d'avantages concurrentiels » pour les entreprises orientées vers l'exportation et comme « productrices modestes d'avantages concurrentiels » dans leurs propres entreprises.⁵⁸ Nous illustrerons ces processus à l'aide d'études de cas nationales dans chaque cas. Enfin, une annexe passe rapidement en revue quelques travaux de recherche, qui analysent l'impact de l'inégalité entre les sexes sur le commerce, à la fois dans une perspective empirique et théorique.

Dans ce module, nous nous référons principalement à la dimension exportation du commerce

et nous analysons également le lien existant entre la croissance des exportations et la croissance économique.

A la fin de ce module, les étudiants doivent être en mesure de:

- Identifier comment l'inégalité entre les sexes peut influencer la compétitivité à l'exportation et la performance commerciale et comprendre les mécanismes de transmission de cette influence;
- Donner des exemples de la manière dont les inégalités influent sur la performance et la compétitivité à l'exportation.

2 Les femmes comme « sources d'avantages concurrentiels »

2.1 L'écart salarial entre les sexes et la « flexibilité »

Comme nous l'avons souligné au module 2, les femmes sont souvent employées dans la production d'exportations intensive en main-d'œuvre dans de nombreux pays en développement. La part féminine de l'emploi dans les zones franches d'exportation, en particulier, tend à être très élevée et la plupart des zones demeurent concentrées sur l'industrie légère et les opérations d'assemblage dans l'habillement, le cuir, les jouets et l'électronique. Comment les femmes sont-elles devenues une source d'avantages concurrentiels pour ces entreprises? La principale raison citée dans la doctrine est l'existence quasi universelle de l'écart salarial entre hommes et femmes (Oelz *et al.*, 2013).⁵⁹ Les rémunérations relativement moins élevées que les femmes perçoivent pour un travail similaire en raison des pratiques discriminatoires font d'elles une main-d'œuvre attrayante pour les entreprises qui font face à une concurrence ardue sur le marché international. Pour les produits intensifs en main-d'œuvre en particulier, la concurrence internationale sur les prix tend à être intense et l'élasticité de la demande par rapport aux prix est relativement élevée. Etant donné que les coûts de la main-d'œuvre représentent une large part des coûts totaux dans ce cas, la féminisation de la main-d'œuvre devient une stratégie viable pour réduire les coûts. Le tableau 6 présente l'écart salarial entre hommes et femmes pour un petit échantillon de pays en Asie du Sud-Est et en Amérique latine. Il est clair qu'un écart salarial important existe dans tous les pays de la liste. En Indonésie et à El Salvador, l'écart s'est creusé avec le temps. Il est important de noter que l'écart salarial entre hommes et femmes n'est pas seulement un phénomène

des pays en développement; des différences substantielles dans les salaires des femmes par rapport à ceux des hommes existent même dans les pays développés.⁶⁰

Seguino (2000) nous a montré que l'écart salarial entre hommes et femmes contribuait de manière significative à la croissance économique en augmentant les exportations et les investissements pour un certain nombre de pays en

développement entre 1975 et 1995. De la même manière, Busse et Spielmann (2006) ont trouvé que les inégalités de salaires entre hommes et femmes étaient étroitement associées à des avantages comparatifs plus élevés dans la production intensive en main-d'œuvre ou que, en d'autres termes, les pays qui ont un écart salarial plus marqué exportent davantage de biens à forte intensité de main-d'œuvre.

Tableau 6

Rapport des salaires hommes-femmes dans l'industrie manufacturière en Asie du Sud-Est et en Amérique latine (en pour cent)

	Année de départ	Ecart salarial	Année terme	Ecart salarial
Asie du Sud-Est				
Indonésie	2001	91.9	2008	68.3
Malaisie	1985	49.3	1997	62.9
Philippines	1994	74.7	2007	91.3
Thaïlande	1991	63.7	2003	75.4
Amérique latine				
Brésil	1988	50.8	2002	61.2
Costa Rica	1984	73.3	2005	81.7
El Salvador	1984	87.6	2008	83.8
Mexique	1995	68.0	2008	71.8

Source: OIT (2009).

Beaucoup de ces entreprises orientées vers l'exportation, généralement situées dans des pays en développement, sont intégrées dans les segments à faible valeur ajoutée des chaînes de valeurs mondiales (CVM) et font face à de fortes pressions pour livrer dans des délais rapprochés et satisfaire aux pics de demande saisonniers sur les marchés étrangers, pour lesquels ils recrutent une main-d'œuvre féminine. Par exemple, dans les chaînes de valeur horticoles, les femmes constituent la base de la main-d'œuvre « flexible »⁶¹ et sont concentrées dans les travaux saisonniers, occasionnels et temporaires au Chili et en Afrique du Sud alors que les hommes dominent dans la main-d'œuvre permanente (Barrientos, 2001). En conséquence, les entreprises peuvent consciemment choisir une stratégie duale et engager une main-d'œuvre à bas salaire avec un pouvoir de négociation plus faible d'un côté et verser des salaires plus élevés à un plus petit groupe de travailleurs plus qualifiés pour augmenter les profits. Cette stratégie a également été utilisée par l'industrie de l'habillement au Maroc, qui emploie des travailleurs non qualifiés informels et généralement féminins pour des activités telles que le conditionnement et le chargement, mais conserve un noyau de travailleurs qualifiés pour gérer la qualité de la production (Rossi, 2011).

Comme nous l'avons vu dans le module 2, à côté de l'emploi dans les entreprises exportatrices, les femmes sont aussi souvent des travailleurs à domicile, une catégorie qui comprend les producteurs à leur propre compte et des sous-traitants salariés (Carr *et al.*, 2000). Cette dernière catégorie, appelée « travailleurs à domicile » et constituée de travailleurs mal rémunérés et privés de prestations ou de sécurité sociale, joue également un rôle important dans les chaînes de valeur mondiales. Plus d'un tiers des sociétés d'électronique, d'habillement et de textile en Malaisie sous-traitent à des travailleurs à domicile (Ghosh, 2002; Sim, 2009), alors qu'en Turquie, un grand exportateur de vêtements, il est courant que le travail soit sous-traité et rémunéré à la pièce principalement à des travailleuses à domicile, ce qui a conduit à accroître l'informalisation de la main-d'œuvre féminine (Dedeoğlu 2010). En sous-traitant des travaux à forte intensité de main-d'œuvre ou d'assemblage à des travailleuses à domicile, les producteurs des segments inférieurs des CVM peuvent réduire les salaires, les coûts généraux non-salariaux et transférer le risque à des travailleurs à domicile qui achètent les machines et paient pour le loyer et l'électricité (Carr *et al.*, 2000). Ainsi, peut-on considérer que la main-d'œuvre féminine a un impact structurel sur la chaîne de valeur car elle facilite le transfert de

rente aux grandes entreprises dans les pays en développement (Tejani, 2011).

Les producteurs utilisent les inégalités existantes pour réduire les coûts mais, à leur tour, ils créent de nouvelles formes d'inégalités, comme la concentration des femmes dans des emplois faiblement rémunérés et peu qualifiés dans des secteurs exportateurs en expansion. Cette ségrégation des genres ajoutée au faible pouvoir de négociation des femmes sert à maintenir les salaires à un bas niveau. Par exemple, dans son étude sur le développement de la République de Corée, Seguino (1997) a révélé que les différentiels de salaires entre hommes et femmes constituaient un facteur important dans la compétitivité et le succès des exportations du pays. Elle a trouvé que la ségrégation des femmes dans les grandes industries exportatrices était liée à la persistance de l'écart salarial entre hommes et femmes. Les pratiques utilisées en matière d'engagement, de formation et de promotion ont également affaibli leur position de repli et restreint leur capacité à négocier des salaires plus élevés. De la même manière, au Bangladesh, Kapsos (2008) a trouvé que « l'effet de ségrégation » représentait près d'un tiers de l'écart salarial total entre hommes et femmes. Une hausse des salaires dans des emplois à prédominance masculine dans 14 pays a induit un différentiel de salaires de 5 à 43 % (BIT, 2009, tel que cité dans Kabeer, 2012).

Dans les économies à prédominance agricole, les femmes sont généralement employées comme travailleuses familiales non rémunérées dans la production de cultures de rente. Les hommes sont en général les propriétaires de la terre et les femmes n'ont pas accès aux ressources employées par l'affaire familiale, ni le contrôle sur ces dernières. Elles ont peu de pouvoir de décision et n'ont pas la maîtrise de leurs revenus, qui sont souvent versés aux hommes de la famille. La production et le revenu associés à des cultures traditionnelles de rente peuvent augmenter avec de nouvelles perspectives d'exportation en cas de libéralisation du commerce, bien que l'on ne puisse dire clairement si les femmes en profiteront (CNUCED, 2004, tel que cité dans Elson, 2007). Bien que les bénéfices revenant aux femmes soient incertains, leur travail non rémunéré est important pour réduire le coût des exportations de cultures de rente et accroître les revenus des exportations. En outre, si les femmes sont privées de marchés pour leurs excédents de production en raison de la concurrence d'importations moins chères, leur salaire de réserve diminuera et elles seront plus enclines à exercer un travail non rémunéré dans l'entreprise familiale (Elson, 2007).

2.2 Le rôle des normes et stéréotypes sexistes

La question de savoir pourquoi les femmes sont devenues une source d'avantages concurrentiels principalement dans les industries intensives en main-d'œuvre et pas dans d'autres reste entière. Bien que l'écart éducatif entre garçons et filles ait contribué à ce phénomène auparavant, il s'est refermé presque entièrement au niveau primaire dans de nombreux pays en développement. En ce qui concerne les cycles secondaires et tertiaires, les progrès réalisés dans les pays à revenu moyen-supérieur ont été impressionnants et, dans certains pays d'Asie du Sud-Est et en Amérique latine, les performances féminines à ces niveaux ont dépassé celles des garçons (Tejani et Milberg, 2010). En effet, dans quelques études, la variable éducation s'est trouvée être statistiquement insignifiante pour expliquer les changements de la part des femmes employée au sein du secteur manufacturier en Indonésie (Caraway, 2007), en Amérique latine et en Asie du Sud-Est (Tejani et Milberg, 2012). Il est vrai cependant que les femmes ont des difficultés d'accès aux formations en milieu de travail et à des programmes de formation technique et professionnelle, ce qui peut influencer sur leur participation à des emplois à valeur ajoutée, comme nous l'avons vu au module 2.

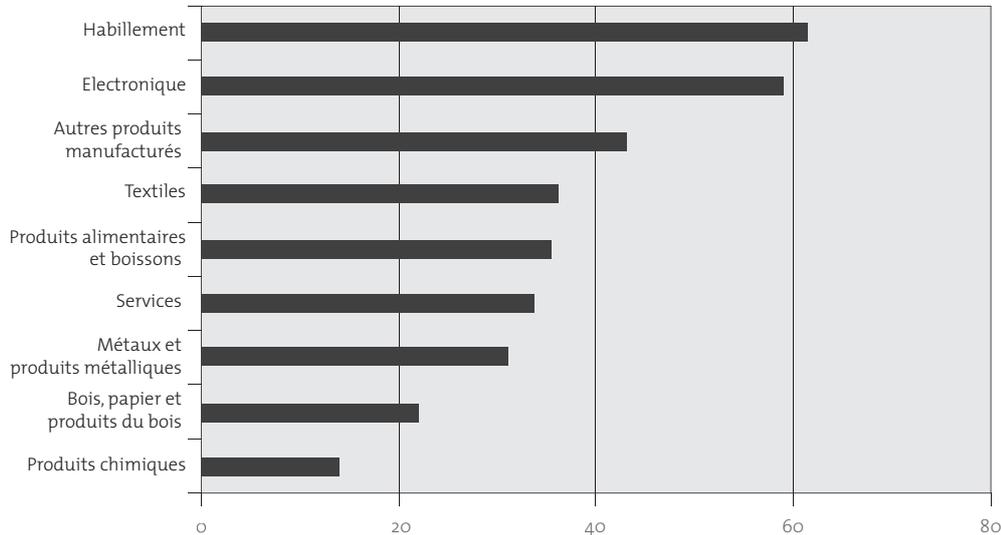
Le rôle important des normes et des stéréotypes sexistes dans la féminisation de la production à forte intensité de main-d'œuvre (ou dans la ségrégation des femmes dans ce type de production) est indubitable et a été mis en évidence par un certain nombre d'universitaires féministes. La distinction entre « travail d'homme » et « travail de femme » tend à cantonner les hommes dans des travaux difficiles à forte intensité de capital et les femmes dans les tâches à forte intensité de main-d'œuvre. Les stéréotypes sur la docilité, la soumission, la dextérité et la réticence des femmes à l'égard des syndicats ont beaucoup contribué à les privilégier comme salariées dans des emplois à forte intensité de main-d'œuvre (Anker, 1998 ; Caraway, 2007). Les femmes sont généralement considérées comme « appropriées » pour des tâches répétitives, minutieuses et d'assistance en raison de leur « propension naturelle » fondée sur le genre. En conséquence, la part féminine de l'emploi dans les produits métalliques et chimiques est une fraction de celle de l'habillement et de l'électronique dans les zones franches industrielles dans un échantillonnage de pays en développement, comme le montre la figure 4. Dans le secteur des services, les femmes tendent à se concentrer dans des activités mal rémunérées, y compris les tâches d'assistance comme l'enseignement et les soins infirmiers qui sont considérées comme des activités

« féminines », ou le travail de bureau, le tourisme ou les activités informelles, dont le travail domestique et le petit commerce. En agriculture également, nous avons vu que les femmes sont la plupart du temps employées comme travailleuses saisonnières pour des activités, telles que

l'emballage et la récolte ou comme travailleuses flexibles dans la production de EANT. Le tableau 7 fournit un résumé synoptique de la nature de la ségrégation dans les industries horticole et touristique, ainsi que dans les centres d'appels.

Figure 4

Part de l'emploi féminin dans les ZFE par secteur et pays sélectionnés en 2009



Source : Banque mondiale (2009-2010), tel que reproduit dans Tejani (2011).

Note : les pays étudiés comprennent le Bangladesh, la République dominicaine, le Honduras, le Ghana, le Kenya, le Lesotho, le Nigéria, la République-Unie de Tanzanie, le Sénégal et le Viet Nam.

Tableau 7

Exemples de ségrégation dans différentes industries

Secteur	Schémas de ségrégation professionnelle
Horticulture	Les femmes sont concentrées dans le segment de l'emballage où elles travaillent généralement en tant que salariées, et dans le segment de la production, où elles constituent une main-d'œuvre familiale non payée dans de petites exploitations. Peu de femmes participent à ce secteur en tant qu'entrepreneurs qui cultivent de façon indépendante.
Tourisme	Les femmes sont surreprésentées dans les segments de l'hébergement et des excursions. Au sein de ces segments, elles travaillent la plupart du temps comme employées peu à moyennement qualifiées dans des hôtels (ménage, blanchisserie, aliments et boissons, travail administratif), en tant que travailleuses à leur compte ou qu'entrepreneurs, artisans ou détaillants, ainsi que dans des restaurants familiaux.
Centres d'appel	Les femmes sont concentrées à l'échelon des agents alors que les emplois dans les segments à plus forte valeur ajoutée et à la direction sont occupés principalement par des hommes. Rares sont les femmes entrepreneurs à diriger leur propre centre d'appels.

Source : CNUCED (2014a), élaboré à partir de Staritz et Reis (2013).

De même, les normes identifiant les hommes en tant que soutiens de famille et les femmes comme apport d'un revenu d'appoint réservent les emplois les plus sûrs aux hommes. Les institutions du marché du travail, en particulier les syndicats où les hommes sont surreprésentés, et les politiques de l'emploi adoptées à la fois par l'État et par les employeurs ont également constitué un facteur favorisant la ségrégation des sexes au niveau professionnel (Cheng et Hsiung, 1998; Sequino, 1997). Par exemple, des annonces d'emplois

sexistes peuvent exclure les femmes de certaines fonctions qualifiées bien rémunérées (Berik, 2005). Néanmoins, la part des femmes employées dans l'industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre n'augmente que si le producteur pense que les femmes possèdent les aptitudes requises pour l'emploi : en d'autres termes, ce qui compte n'est pas la véracité des stéréotypes mais le fait que les employeurs y croient (Caraway, 2007, tel que cité dans Tejani et Milberg, 2010).

Le fait que les femmes n'ont pas été une source de main-d'œuvre privilégiée lorsque les industries sont passées à une production à plus forte valeur ajoutée montre bien que les normes et les stéréotypes sexistes ont une grande influence dans les décisions d'embauche. Ceci a conduit à une déféminisation de l'industrie manufacturière, même dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine, comme l'habillement et le textile, par exemple dans les économies des « Tigres » d'Asie orientale (Barrientos *et al.*, 2004). Nous étudions plus en détails le cas de la Province chinoise de Taïwan à la section 2.5. Le comblement de l'écart entre les sexes peut également être un autre motif de la chute de la demande relative en main-d'œuvre féminine et de la déféminisation qui en résulte, ce qui a été le cas en République de Corée.

2.3 Compétitivité à l'exportation et croissance économique

Une compétitivité accrue à l'exportation peut, finalement, stimuler la croissance économique. Il existe différents canaux reliant la croissance des exportations à la croissance économique. Tout d'abord, le revenu des exportations permet d'accéder aux importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement qui contiennent les nouvelles technologies et permettent de réaliser des économies d'échelle⁶² et de se spécialiser ; ces facteurs augmentent la productivité globale et, ce faisant, le résultat. Le revenu issu des exportations peut être dépensé, par exemple, à la recherche et au développement (R&D). Ainsi que l'a modélisé Barro (1996), les progrès technologiques résultant des activités R&D contribuent à maintenir des taux de croissance positifs à long terme. Néanmoins, comme l'illustre Romer (1990), afin d'absorber les nouvelles technologies, le pays doit disposer d'un grand stock de capital humain (par ex. main-d'œuvre éduquée/qualifiée) ainsi que d'une structure commerciale reposant sur les importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement à même de générer des retombées technologiques sur la productivité et la croissance.⁶³ Si ces conditions se maintiennent, les exportations peuvent stimuler la croissance économique. Deuxièmement, le revenu des entreprises

exportatrices accroît la disponibilité de capital d'investissement. Comme l'ont affirmé Ertürk et Çağatay (1995), si un plus faible montant du revenu des entreprises est alloué à la rémunération de la main-d'œuvre féminine, davantage de ressources pourront être affectées à la constitution de capital et, ainsi, à l'investissement, qui est le moteur principal de la croissance économique (Alesina et Perotti, 1996).

En outre, les politiques macroéconomiques favorisant l'ouverture commerciale sont également considérées comme stimulantes pour la croissance. En effet, l'ouverture commerciale est censée contribuer à un environnement économique compétitif favorisant une distribution efficace des ressources, et, par conséquent, améliorant la production par travailleur (Seguino, 2000).⁶⁴ Ces caractéristiques ont été observées dans la plupart des pays en développement qui sont fortement dépendants de la demande étrangère dans leur stratégie de croissance (Seguino, 2010 ; Berik, 2005).

2.4 La non-viabilité d'une stratégie d'exportation basée sur une discrimination entre hommes et femmes

Bien que les écarts salariaux entre les sexes aient constitué un élément essentiel de la compétitivité que certains pays en développement ont atteinte dans les exportations à forte intensité de main-d'œuvre, il ne s'agit pas d'une stratégie viable à long terme. Par exemple, si cette stratégie est adoptée par tous les pays, elle peut affecter négativement les termes de leurs échanges vis-à-vis des pays exportateurs à forte intensité de capital (Çağatay, 2001). L'encadré 14 présente les effets négatifs des inégalités salariales entre hommes et femmes sur les termes de l'échange. En outre, le recours aux inégalités entre hommes et femmes contrevient aux normes internationales du travail, telles qu'établies par les conventions de l'OIT sur l'égalité des rémunérations ou sur la discrimination, notamment,⁶⁵ et pose également problème du point de vue des droits de l'homme.

Encadré 14

L'écart salarial entre hommes et femmes et les termes de l'échange

Osterreich (2007) a analysé les effets des marchés du travail discriminatoires sur les termes de l'échange et a démontré que l'écart salarial entre hommes et femmes est corrélé négativement aux termes de l'échange des produits manufacturés dans les pays semi-industrialisés. Cela signifie que des écarts salariaux plus marqués conduisent à une baisse des prix à l'exportation et à une détérioration des termes de l'échange, ce qui, par voie de conséquence, affecte négativement le pays qui peut acheter moins d'importations pour un niveau d'exportations donné.

Les termes de l'échange sont définis comme le prix relatif des exportations d'un pays au regard de ses importations et sont calculés comme le rapport entre le prix des exportations et celui des importations. Dans leurs travaux précurseurs, Prebisch (1950) et Singer (1950) ont montré que pour les économies exportatrices de produits de base, principalement les pays en développement, les termes de l'échange ont tendance à se détériorer attendu que les prix des exportations de ces produits diminuent par rapport aux prix de produits manufacturés plus sophistiqués importés des pays développés. Au cours des années 1970 et 1980, cependant, certains pays nouvellement industrialisés (NPI)⁶⁶ ont atteint un degré d'industrialisation important et ont commencé à exporter aussi des produits manufacturés. Les termes de l'échange de ces pays ont été fortement influencés par les prix relatifs de leurs exportations de produits manufacturés par rapport à leurs importations de ces mêmes produits en provenance des économies développées. Malgré le changement dans la structure d'exportation des NPI, il apparaît que l'hypothèse soulevée par Prebisch-Singer demeure valide : les produits manufacturés exportés par ces pays sont souvent d'une qualité inférieure en termes de sophistication technologique (Lall, 2000) que ceux produits dans des économies industrialisées avancées et, par conséquent, leurs prix sont moins élevés. Les termes de l'échange des NPI demeurent ainsi défavorables à ces pays. Comme le souligne Osterreich, l'écart salarial entre hommes et femmes ne fait qu'aggraver ce phénomène.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

En outre, bien que de nombreux pays aient ratifié les conventions fondamentales du travail de l'OIT⁶⁷ concernant la discrimination, l'égalité de rémunération, la liberté d'association et la négociation collective, il y a un grand écart entre la politique et la pratique. Il est essentiel que les pays mettent en œuvre et contrôlent l'application des normes du travail plus efficacement afin de prévenir la discrimination à l'égard des femmes. Néanmoins, il faut une pression mondiale pour appliquer ces normes de façon à lutter contre la fuite de capitaux et la délocalisation des entreprises comme moyen de réduire les coûts salariaux. Comme l'ont souligné certains auteurs, il existe une « voie inférieure » à la compétitivité internationale qui se caractérise par la compression des coûts, la restriction des politiques sociales et une mésentente entre travailleurs et employeurs, et une « voie supérieure » caractérisée par une forte croissance de la productivité, des salaires élevés, une négociation collective et une protection sociale efficace (Milberg et Houston, 2005). En effet, les auteurs révèlent qu'un accroissement des dépenses sociales et les relations de coopération entre le management et les travailleurs ne sont pas systématiquement associés à une faible performance au niveau international. Ceci sous-entend que les pays peuvent utiliser une combinaison de politiques éclairées afin de garantir que la « progression économique » conduise à une « progression sociale », définie d'une manière

générale comme des changements bénéfiques dans l'emploi et les salaires et le respect des normes du travail.⁶⁸

Par ailleurs, l'évolution des normes et des traditions sociales parallèlement au développement économique rend inévitablement les inégalités entre hommes et femmes de moins en moins acceptables : elles peuvent alors devenir une source de conflit social et déstabiliser le tissu social et économique dans les pays concernés. Le contexte social caractérisant certains pays en développement (par ex. Province chinoise de Taïwan et République de Corée) a sans doute empêché les conflits sociaux sur les bas salaires (Hsiung, 1996). En République de Corée, bien que les femmes se soient mobilisées contre les bas salaires et la précarité des conditions de travail dans les années 1980, ce qui a conduit à une hausse générale des salaires, cela a également contribué à la délocalisation de la production à forte intensité de main-d'œuvre vers des pays où le coût de la main-d'œuvre est moins élevé, au détriment des travailleurs non qualifiés, y compris des femmes (Murayama and Yokota, 2008).

Enfin, les inégalités entre hommes et femmes sont susceptibles de réduire l'attractivité des produits pour les consommateurs des marchés de destination.⁶⁹ Les consommateurs des pays importateurs qui tiennent compte des normes du

travail et d'autres facteurs éthiques adoptés dans le processus de fabrication peuvent être découragés d'acheter des articles reflétant des conditions de travail indécentes, dont la discrimination entre les sexes. En conclusion, même si elle stimule la croissance et le développement, une stratégie fondée *de facto* sur des inégalités entre hommes et femmes n'est ni souhaitable, ni viable.

2.5 Etude de cas de la Province chinoise de Taïwan : exploiter les inégalités entre hommes et femmes pour obtenir des avantages concurrentiels⁷⁰

Nous allons présenter ci-après l'expérience de la Province chinoise de Taïwan, une économie très ouverte dans laquelle l'amélioration de la compétitivité des exportations s'est produite parallèlement à un creusement de l'écart de rémunération entre hommes et femmes.

Au début des années 1960, la majeure partie de la main-d'œuvre de la Province chinoise de Taïwan était employée dans l'agriculture. Au cours des trente années suivantes, le pays a mis en place une stratégie de croissance en trois phases reposant sur l'expansion de ses exportations. Au cours de la première phase, cette stratégie axée sur l'exportation reposait sur le secteur manufacturier à forte intensité de main-d'œuvre. Au cours de la deuxième phase, les secteurs à forte intensité de capital/technologie étaient développés et la qualité des produits était améliorée de manière à conserver la compétitivité internationale du pays. Durant la troisième phase (à partir du milieu des années 1980), les grandes entreprises actives dans les industries de la haute technologie ont commencé à rechercher des travailleurs plus qualifiés pour adopter les nouvelles technologies et un processus de « restructuration du travail » a eu lieu. Ces politiques ont stimulé la croissance du pays comme prévu mais ont coïncidé avec un changement radical de la structure de l'emploi, notamment pour les femmes.

2.5.1 Implications pour les femmes en tant que salariées

Durant la première phase de la stratégie du pays orientée vers l'exportation qui a débuté dans les années 1960, les femmes ont fourni une main-d'œuvre non qualifiée faiblement rémunérée pour l'industrie de l'exportation. Ceci a engendré des inégalités de rémunération entre hommes et femmes qui ont persisté jusque dans les années 1980 et le début des années 1990 (Berik, 2005). Au milieu des années 1970, les femmes représentaient environ 80 % de la main-d'œuvre totale dans les ZFE. Les usines exportatrices recrutaient les jeunes filles dans les écoles, coupant court à

leurs études, et dans les zones rurales. En outre, des annonces d'emplois discriminatoires empêchaient les femmes d'accéder à des postes qualifiés bien rémunérés ; celles-ci étaient également exclues des possibilités de formation (Berik, 2005). Les salaires initiaux des femmes étaient fixés 10 à 30 % en dessous de ceux des hommes occupant les mêmes fonctions. Au cours des années 1960, les secteurs manufacturiers à forte intensité de main-d'œuvre reposaient sur un énorme réservoir de femmes célibataires mal rémunérées et peu qualifiées servant à alimenter la phase intensive en main-d'œuvre de l'industrialisation axée sur l'exportation.

En dépit de la hausse des taux d'emploi féminin, les inégalités salariales entre les sexes ainsi que la ségrégation des femmes dans les emplois non qualifiés a persisté dans la Province chinoise de Taïwan durant les années 1960. Plus tard, dans les années 1970, des femmes mariées ont également été encouragées à entrer sur le marché de l'industrie manufacturière par le biais de programmes promouvant leur intégration dans l'emploi en leur accordant des arrangements de travail flexibles qui leur permettaient d'accomplir leurs tâches ménagères (Chu, 2002).

La Province chinoise de Taïwan a débuté sa transition vers la deuxième phase de sa stratégie reposant sur l'exportation à la fin des années 1970. Ce fut le début d'une transformation progressive de la base productive du pays des produits manufacturés à des produits de plus haute technologie, ce qui signifie que les entreprises exigeaient des qualifications plus élevées. Toutefois, des pratiques de recrutement précoce ont empêché les femmes d'acquérir les compétences requises pour entrer dans les entreprises de haute technologie et bénéficier de meilleures possibilités d'emplois. Comme nous l'avons vu à la section 2.2, les normes sexistes associant les femmes aux tâches à forte intensité de main-d'œuvre ont également empêché ces dernières d'accéder à des emplois dans les secteurs à haute intensité de capital. A partir du milieu des années 1980, la troisième phase de la stratégie de la Province chinoise de Taïwan basée sur l'exportation a été caractérisée par la délocalisation des entreprises taiwanaises à forte intensité de main-d'œuvre vers des pays où le coût de la main-d'œuvre était moins élevé. Cette évolution a démantelé une grande partie de la production manufacturière du pays et les femmes ont été les premières victimes des licenciements dans le processus : le recul de la demande en main-d'œuvre féminine a engendré un déclin continu de la part des femmes dans l'emploi et un creusement de l'écart salarial entre hommes et femmes.

2.5.2 Synthèse

La Province chinoise de Taïwan est incontestablement l'un des exemples les plus réussis du modèle de croissance par les exportations. Les politiques industrielles visaient à promouvoir la croissance des exportations des entreprises nationales en maintenant des prix bas à l'exportation. Les produits à forte intensité de main-d'œuvre bon marché reposent, entre autres, sur une main-d'œuvre bon marché. Dans la Province chinoise de Taïwan, ceci s'est traduit par une hausse de la demande en main-d'œuvre féminine, en particulier des jeunes femmes non mariées, qui ont fourni une main-d'œuvre peu qualifiée et faiblement rémunérée.

Malgré la hausse de l'emploi des femmes, les salaires de ces dernières sont demeurés bas comparés à ceux de leurs homologues masculins. Ce phénomène a été principalement attribuable à un excédent dans l'offre de main-d'œuvre féminine et à la concentration consécutive des femmes dans les secteurs à faible productivité. Parallèlement, seules des tentatives timides ont été réalisées pour accorder aux femmes des salaires plus élevés ou pour qu'elles accèdent à des emplois plus qualifiés. Il est, par conséquent, manifeste que le pays s'est appuyé sur des travailleuses faiblement rémunérées pour parvenir à des avantages concurrentiels dans le secteur manufacturier à forte intensité de main-d'œuvre axé sur l'exportation. Lorsque l'économie taiwanaise s'est modernisée et a finalement délocalisé, cela a entraîné une déféminisation de la main-d'œuvre.

3 Les femmes « productrices modestes » d'avantages concurrentiels

Nous allons maintenant examiner pourquoi les femmes restent « productrices modestes » d'avantages concurrentiels en tant que petits entrepreneurs et producteurs à leur compte.

3.1 Trois domaines d'inégalités

Dans de nombreux pays pauvres, les femmes participent aux activités de production en tant que petits entrepreneurs ou que producteurs indépendants. Dans la majeure partie du monde en développement, excepté en Amérique latine et dans les Caraïbes, les femmes constituent systématiquement une part de l'emploi salarié inférieure à celle des hommes (OIT, 2012). A l'échelle mondiale, une importante proportion des femmes travaillent comme travailleur pour compte propre (25,5 %), catégorie d'emploi classée comme vulnérable par l'OIT, bien qu'en Afrique sub-saharienne et en Asie du Sud, les proportions soient beaucoup plus élevées, à environ 45 %.⁷¹ Comme nous l'avons relevé

au module 2, la plupart des entreprises dirigées par des femmes sont petites et orientées vers la survie plutôt que vers le profit (Kabeer, 2012). En Afrique sub-saharienne, Hallward-Driemer (2011, tel que cité dans Kabeer, 2012) a trouvé que les entreprises détenues par des femmes étaient concentrées dans les industries à faible valeur ajoutée, comme l'habillement et l'industrie alimentaire, en comparaison avec les hommes qui étaient concentrés dans les activités métallurgiques et manufacturières. L'auteur a trouvé que la nature informelle des entreprises détenues par des femmes était la cause de leur productivité plus faible par rapport aux entreprises contrôlées par des hommes, sans trancher la question de savoir pourquoi les entreprises des femmes demeurent informelles.

Nous avons maintenant une idée des divers types de discrimination auxquels font face les femmes sous l'effet des normes patriarcales, des traditions et du droit coutumier. Cette discrimination génère des inégalités qui ont été classées en trois domaines (Projet objectifs du Millénaire, 2005).⁷²

- (a) **Capacités.** Dans les pays pauvres, les déficiences en matière de santé et de nutrition ont tendance à avoir des incidences disproportionnées sur les femmes (voir, par exemple, le cas de l'Afrique sub-saharienne où, en 2003, 57 % des adultes séropositifs étaient des femmes (OIT, 2004)). Bien que l'écart de l'enseignement primaire ait été comblé dans de nombreux pays en développement,⁷³ les femmes ont toujours un accès limité à la formation technique et professionnelle. Dans de nombreux pays à faible revenu, les familles préfèrent souvent envoyer les garçons à l'école alors que les filles sont généralement mariées jeunes et enfermées dans leurs rôles sociaux de mères et de prestataires de soins. Les femmes font face à d'importantes contraintes en matière de temps⁷⁴ et de mobilité qui affectent leur capacité à s'engager pleinement dans le travail formel, étant donné qu'elles sont seules responsables des tâches ménagères. Ces contraintes de temps ont également des répercussions sur leur santé attendu qu'elles peuvent consacrer peu de temps au repos et à la détente.
- (b) **Accès aux ressources et opportunités.** Il apparaît de plus en plus clairement que les femmes productrices dans les pays pauvres ont tendance à avoir :
- un droit de propriété limité sur les terres ;
 - relativement peu de contrôle sur leur revenu ;
 - un accès limité aux ressources financières et au crédit extérieur et, par conséquent, pas assez de trésorerie pour acheter des intrants agricoles et/ou pour développer leurs activités ;

- un accès insuffisant aux services de vulgarisation (par ex. formation);⁷⁵
 - un accès limité aux équipements de traitement de base et de stockage des denrées périssables;
 - des transports publics et des infrastructures de mauvaise qualité pour aller vendre leurs produits;
 - des problèmes logistiques qui viennent s'ajouter aux difficultés de transport.
- (c) **Sécurité.** Les femmes doivent souvent faire face à une violence sexiste des membres masculins de leur famille, dans les zones de conflits et sur le marché du travail. Par exemple, une étude sur les commerçantes transfrontalières au Libéria a révélé que 37 % des femmes interrogées avaient subi des actes de violence sexuelle en traversant la frontière, et 15 % ont déclaré avoir été violées ou forcées à avoir des rapports sexuels en échange de faveurs (Randriamaro et Budelender, 2008, dans UNECA *et al.*, 2010). Une enquête sur les commerçantes transfrontalières menée en 2010 aux postes frontières entre la République démocratique du Congo, le Rwanda et l'Ouganda a révélé que 54 % des répondantes avaient été victimes d'actes de violence, de menaces et de harcèlement sexuel, 38 % avaient subi des comportements grossiers, des violences verbales et des

insultes, et 85 % ont été contraintes de payer de pots-de-vin (Banque mondiale, 2013).

Outre les raisons intrinsèques pour lesquelles ces inégalités doivent être appréhendées et éradiquées, il convient également de mentionner qu'elles entravent aussi gravement les possibilités d'activités rentables pour les femmes. Par exemple, les femmes dirigeant de petites entreprises sont souvent privées d'accès au capital, à la formation, aux réseaux du marché et aux techniques modernes de production (Kabeer, 2012). Si le commerce est libéralisé, elles ne sont souvent pas en mesure d'accroître leur production et de tirer parti des marchés d'exportation, comme nous l'avons vu au module 2. Dans l'agriculture, les femmes restent liées à la culture de subsistance qui présente une faible valeur ajoutée et ne permet pas de dégager d'importants revenus. En général, cette discrimination peut influencer la compétitivité des exportations du secteur dans lequel les femmes travaillent, si celui-ci est à forte intensité de main-d'œuvre féminine. En d'autres termes, la réponse aux opportunités ouvertes par la libéralisation du commerce pourrait être plus importante si les obstacles empêchant les femmes entrepreneurs et producteurs d'atteindre une capacité exportatrice étaient levés.

Encadré 15

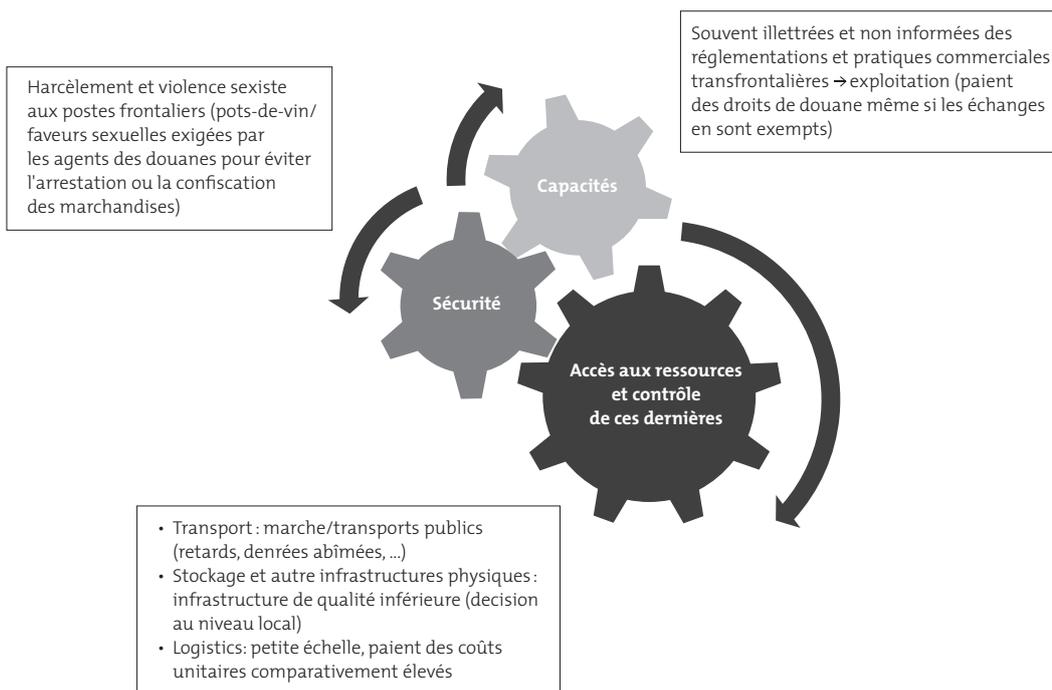
Trois domaines d'inégalité : les femmes en tant que commerçantes transfrontalières informelles

En Afrique, les femmes commerçantes rencontrent des obstacles similaires à ceux auxquels font face les femmes dans le secteur agricole. Des obstacles basés sur le genre existent dans les trois domaines décrits ci-dessus : les capacités (en particulier les connaissances et la santé), l'accès aux ressources et les opportunités, et la sécurité. En ce qui concerne les capacités, les commerçantes informelles sont souvent illettrées ou ont peu d'informations et de connaissances sur les réglementations et les procédures transfrontalières, et peuvent être facilement abusées. Par exemple, elles continuent à payer des droits de douane même si le commerce avec les pays voisins est en franchise de droits de douane ou elles continuent à utiliser des voies illégales pour faire traverser les marchandises à travers les frontières (Higgins, 2012). Les inégalités entre hommes et femmes dans l'accès aux ressources productives recouvrent de nombreuses dimensions différentes et comprennent les aspects suivants : (a) Par rapport aux hommes, les femmes doivent soit marcher ou utiliser les transports publics pour apporter leurs produits sur le marché. Compte tenu de la mauvaise qualité des infrastructures de transports publics, ceci engendre des retards, des jours de marché manqués et des denrées qui périssent, et, par conséquent, accroît les coûts de transaction et les désavantages concurrentiels (Higgins, 2012). (b) Les femmes rencontrent des obstacles qui se traduisent en hausses des prix unitaires pour les services logistiques (par exemple, une femme seule ne peut pas remplir un container). (c) Les femmes ont difficilement accès au crédit pour acheter des marchandises à revendre à la frontière et sont tributaires de leurs maigres économies pour s'autofinancer, ce qui limite sérieusement leurs possibilités de développement. (d) Les femmes n'ont guère la possibilité de suivre des cours de formation pour améliorer leurs compétences de vente étant donné qu'elles partagent leur temps entre commerce et travaux domestiques, et qu'il leur reste peu de temps pour d'autres activités. La vulnérabilité à la violence et au conflit (l'obstacle sécurité) constitue un autre aspect des défis basés sur le genre auxquels les commerçantes transfrontalières informelles doivent faire face. Les commerçantes sont particulièrement exposées à la violence sexiste aux passages des frontières. Celle-ci peut, par exemple, prendre la forme de demande de faveurs sexuelles par les agents des douanes – qui sont souvent des hommes – pour éviter l'arrestation ou la confiscation des marchandises (Higgins, 2012; Brenton *et al.*, n.d.). Il est également fréquent que les agents des douanes leur demandent de payer des pots-de-vin.

Source : Secrétariat de la CNUCED, sur la base de Higgins (2012) et Brenton *et al.* (n.d.).

Figure 5

Les multiples difficultés auxquelles font face les commerçantes transfrontalières



Source : Secrétariat de la CNUCED, sur la base de Higgins (2012) et Brenton *et al.* (n.d).

Nous allons maintenant utiliser des études de cas pour documenter les discriminations existant dans les pays en développement dont l'économie repose sur l'agriculture de manière à illustrer comment celles-ci freinent la performance commerciale d'un pays. Nous présentons deux études de cas traitant de femmes travaillant dans différents secteurs économiques, afin de diversifier et de nuancer le débat. Nous allons tout d'abord examiner le cas de la Gambie, un pays dans lequel la pêche est un secteur à prédominance de main-d'œuvre féminine. La présente étude illustre les obstacles basés sur le sexe rencontrés par les femmes en tant que productrices indépendantes, et montre comment ces obstacles affectent à la fois leur performance et celle du secteur dans sa globalité. Dans un second temps, nous nous pencherons sur le cas du Rwanda où les femmes sont principalement employées dans l'agriculture de subsistance et le commerce transfrontalier informel. Cet exemple nous donne l'occasion d'examiner comment les inégalités entre les sexes entravent la capacité des femmes à gagner un revenu en tant que productrices et commerçantes transfrontalières informelles et limite la compétitivité globale de deux secteurs de l'économie – la production de denrées de base et le commerce transfrontalier informel. Nous analyserons également quelques mesures politiques pour lutter contre ces inégalités dans chacun des cas.

3.2 Etude de cas du secteur de la pêche en Gambie : comment la politique commerciale peut accentuer les inégalités hommes-femmes⁷⁶

En Gambie, l'agriculture, la pêche et la sylviculture représentent 30 % du PIB et absorbent plus de 70 % de l'emploi. Il s'agit également des secteurs dans lesquels les pauvres sont concentrés, puisque les chefs de famille employés dans l'agriculture et la pêche présentent des niveaux de pauvreté plus élevés que ceux employés dans d'autres secteurs. En 2010, 48,9 % de la population vivait en dessous du seuil de pauvreté de \$1,25 par jour.

La Gambie jouit de riches ressources halieutiques, à la fois en termes d'abondance et de variétés d'espèces, ce qui fait de la pêche un secteur recelant un grand potentiel de développement socio-économique, si les ressources piscicoles sont gérées de manière durable. Le secteur de la pêche est constitué d'un sous-secteur artisanal et d'un sous-secteur industriel.

Avec 90 % de la consommation totale nationale en poisson et un taux d'approvisionnement de près de 80 % des intrants des usines de transformation de poisson, le sous-secteur artisanal est, de loin, le plus important. On estime qu'il emploie, directement ou indirectement, entre 25 000 et 30 000 personnes et contribue aux moyens d'existence d'environ 200 000 personnes.

Le sous-secteur industriel, quant à lui, utilise des systèmes de production et de transformation coûteux et est concentré le long de la côte atlantique. Les pêches industrielles représentent seulement 10 % de la consommation totale de poisson du pays et 20 % du poisson transformé sur place. Ce phénomène est dû au fait que plus de 90 % des navires de pêche opérant légalement dans les eaux gambiennes sont étrangers et débarquent leurs prises à l'étranger. Le sous-secteur comprend également des usines de transformation du poisson en aval – approvisionnées principalement par la prise artisanale.

Dynamiser le secteur de la pêche et, en particulier, la filière orientée vers l'exportation, peut constituer une manière d'atténuer la pauvreté et d'ouvrir de nouvelles perspectives d'emplois pour les femmes non qualifiées. Une telle option politique peut toutefois engendrer une plus forte polarisation sociale et à une exclusion des femmes si les structures de genre existantes ne sont pas prises en compte.

3.2.1 La structure de genre de l'emploi et ses implications pour le commerce

La structure de l'emploi dans le secteur de la pêche en Gambie se caractérise par de fortes disparités entre hommes et femmes. La première distinction importante se situe entre les activités en amont (la pêche au sens strict, à savoir la capture ou la culture de poisson) et les activités en aval (la transformation et la distribution du poisson). La récolte du poisson est essentiellement dominée par les hommes, bien que les femmes soient présentes dans certains sous-secteurs (les pêcheurs d'huîtres et de coques sont majoritairement des femmes). Les femmes ont tendance à être surreprésentées dans les activités en aval : 80 % des transformateurs et 50 % des commerçants de poissons sont des femmes.

Deuxièmement, au sein des activités en aval, les hommes et les femmes ont tendance à produire des marchandises distinctes, à opérer à différentes échelles, et à servir des marchés différents. Ceci aboutit à des schémas en fonction du genre particuliers tout au long de la chaîne commerciale. Pour résumer, les femmes tendent à opérer à une échelle relativement petite et sont des négociantes principalement actives dans la commercialisation domestique de produits à base de poisson frais et préparé. Les hommes, quant à eux, opèrent à plus grande échelle et sont davantage impliqués dans le commerce à distance / l'exportation, où les marges bénéficiaires sont plus élevées. De même, les fournisseurs à grande échelle de poisson frais aux usines de transformation

pour l'exportation vers les marchés étrangers (principalement l'Union européenne) tendent à être des hommes.

La modernisation du segment exportateur de la chaîne profitera aux hommes qui dominent déjà ces échanges et écartera les femmes qui vendent le poisson frais et préparé sur le marché domestique. Les réserves de poisson frais pourraient également être menacées sous l'effet d'une hausse de la demande. De même, une modernisation risque d'amplifier les clivages existant entre les commerçants à grande échelle et ceux à petite échelle, à moins que des mesures appropriées ne soient prises pour remédier à cette division sexiste du travail.

Cette division du travail reflète des rôles sociaux profondément ancrés – et en particulier, les contraintes de temps et de mobilité auxquelles font face les femmes qui doivent s'acquitter des tâches de soins domestiques. Il s'agit d'une question de structures / d'institutions sociales, culturelles et biologiques. La situation reflète toutefois aussi une discrimination dans l'accès aux ressources et le contrôle de ces dernières, qui, à son tour, traduit les défaillances du marché et de la gouvernance. Les observations réalisées sur des sites de débarquement sélectionnés, par exemple, ont révélé l'accès inégal des femmes aux équipements gérés par la collectivité : les femmes ont tendance à occuper des installations (fumeries, stalles de séchage, etc.) qui ont besoin d'être rénovées pour lesquelles elles versent un loyer avec quasiment aucun service fourni. Comme dans d'autres contextes, la tendance générale veut que les femmes reçoivent des actifs « diminués », alors que les secteurs qui attirent l'investissement tendent à se « déféminiser ». Quel que soit leur rôle, les femmes se battent en permanence pour conserver leur situation dans le secteur de la pêche. Les femmes qui déchargent le poisson des pirogues et le portent sur les marchés locaux sont de plus en plus concurrencées par les hommes qui sont plus rapides et plus à même d'accomplir ces tâches car ils sont mieux équipés (ils peuvent se permettre d'avoir des brouettes alors que les femmes n'ont que des paniers qu'elles portent sur la tête). Par conséquent, les femmes risquent d'être évincées du marché et de perdre une importante source de revenu. Les femmes transformant le poisson n'ont pas accès aux technologies modernes et opèrent sur une base rudimentaire, ce qui réduit leur productivité. Les femmes commerçantes perdent souvent une partie de leur chargement lors du transport sur le marché local en raison de la mauvaise qualité des systèmes de stockage et, par conséquent, subissent des pertes financières significatives.

3.2.2 Synthèse

L'étude de cas de la Gambie montre comment les mesures de politique commerciale visant à dynamiser un secteur peuvent exclure les femmes et induire une plus grande polarisation sociale si les structures de genre de l'emploi ne sont pas prises en compte. Les mesures visant à aider les femmes à accroître leur productivité doivent inclure l'accès au crédit et au financement, à des infrastructures d'une qualité/technologie plus élevées ainsi qu'à des formations sur la chaîne de valeur du poisson, sur la gestion de petites entreprises, et sur l'hygiène et le marketing des produits alimentaires. Afin de garantir que les femmes puissent accéder à des installations modernisées, il convient également de mettre en place des quotas et des procédures pour les plaintes informelles.

Des niches de produits à haute valeur ajoutée sur le marché de la pêche pouvant générer une valeur ajoutée pour les femmes, par exemple l'élevage de la crevette et la culture des huîtres, peuvent être développées pour l'exportation vers des segments du marché européen. Il convient également d'envisager des manières de créer des activités commerciales à plus grande échelle pour les femmes, comme l'approvisionnement des hôtels et des restaurants bien qu'une augmentation du fonds de roulement et de la trésorerie soient nécessaires à cet effet.

Des initiatives visant à identifier les difficultés spécifiques que les femmes rencontrent et à y remédier pourraient avoir d'importants effets d'atténuation de la pauvreté également puisque le poisson et les produits piscicoles représentent la principale source de protéines pour la majorité de la population. Étant donné que le secteur de la pêche est en grande partie constitué de femmes travaillant à leur propre compte, la croissance ne pourra être possible qu'en levant les obstacles auxquels font face les femmes pour développer leur propre activité.

Les femmes actives dans le secteur industriel pourraient bénéficier d'arrangements de travail flexibles leur permettant de satisfaire à leurs obligations familiales tout en se formant sur la manutention et la transformation du poisson. Enfin, il serait également nécessaire de mener des études évaluant les répercussions sur la santé du travail dans le secteur de la pêche et de concevoir des mesures correctives à adopter pour améliorer le bien-être des femmes.

3.3 Etude de cas du secteur de l'agriculture au Rwanda : les inégalités hommes-femmes comme obstacles à la croissance⁷⁷

La croissance remarquable de l'économie du Rwanda arrive après un long conflit et un génocide qui a fait des milliers de victimes, décimé l'économie et gravement appauvri la population. Durant la période post-conflit, le Rwanda a assez bien réussi à reconstruire ses infrastructures économiques et sociales. Le pays a également avancé sur la voie de la réduction de la pauvreté : selon les données 2012 de l'Institut national de la Statistique, en 2010–2011, le taux de pauvreté⁷⁸ était tombé à 44,9 % par rapport à 58,9 % en 2000–2001. Parallèlement, le seuil de pauvreté par tête de \$1,25 par jour est tombé de 74,5 % de la population en 2000 à 63,2 % en 2011.⁷⁹

Le Rwanda s'est fortement impliqué dans une reconstruction post-conflit soucieuse de la parité hommes-femmes et est un modèle d'intégration réussie des questions de genre dans les programmes gouvernementaux, dans les lois, ainsi que dans les plans et les stratégies qui forment le cadre de développement du pays. En cherchant à devenir une nation plus prospère et compétitive, le Rwanda a reconnu l'importance de la participation des femmes et a mis l'accent sur la parité. En 2008, il est devenu le premier pays de l'histoire à compter plus de femmes que d'hommes dans son Parlement. Actuellement, les femmes détiennent 63,8 % des sièges de la Chambre basse et 38,5 % de ceux de la Chambre haute (Union interparlementaire, 2014). En outre, le Rwanda a réalisé des progrès impressionnants en matière de niveau d'instruction pour sa population en général, et pour les femmes en particulier : en 2012, le taux de scolarisation en primaire pour les filles, dans la classe d'âge correspondante, était de 98 %, soit plus haut que celui des garçons. Toutefois, beaucoup reste à faire, notamment concernant l'accès aux ressources économiques, et en particulier pour les femmes vivant en milieu rural (CNUCED, 2014b). Ces écarts se traduisent en importants désavantages concurrentiels pour les femmes et ont tendance à influencer sur la compétitivité des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine. Deux exemples de cette tendance sont donnés ci-après.

3.3.1 Les femmes dans l'agriculture : discrimination dans l'accès aux ressources productives

Malgré la rareté des terres arables dans le pays, le Rwanda peut être défini comme une économie fondée sur l'agriculture : le secteur emploie plus de 70 % de la population et représente la principale source de revenu pour la majorité de

la population. Les activités agricoles sont surtout orientées vers la production vivrière de base, bien que le Rwanda exporte du thé et du café – ces exportations représentaient 40 % du revenu total de l'exportation en 2012. L'une des manières d'atteindre une croissance économique au Rwanda serait de moderniser et de dynamiser le secteur agricole, à la fois la composante orientée vers l'exportation et le segment traditionnel. Il existe cependant des obstacles entravant l'expansion de l'agriculture.

Plus de huit travailleuses sur dix sont actives dans l'agriculture – en tant que travailleuses familiales non rémunérées, salariées occasionnelles ou exploitantes à leur propre compte. Les femmes participent à la production de denrées vivrières de base dans une plus large mesure que les hommes. Par conséquent, le développement de l'agriculture est étroitement lié à la capacité des femmes à s'engager efficacement dans la production et la commercialisation. Les disparités entre hommes et femmes dans le secteur agricole sont nombreuses, par exemple : les femmes ont un contrôle restreint sur les terres en raison des traditions et du droit coutumier qui privilégie les hommes en tant que propriétaires d'actifs (par ex. revenu) et assigne aux femmes la responsabilité du ménage ; le niveau d'illettrisme élevé chez les femmes en milieu rural est comparativement plus haut que celui des hommes (62,4 % des femmes dirigeant un ménage en milieu rural ne savent pas lire ou écrire, comparé à 28,7 % des chefs de famille masculins) et il est difficile pour les femmes vivant en milieu rural d'accéder au crédit. Les femmes vivant en milieu rural au Rwanda n'ont souvent pas de proches pour garantir un crédit, ni la possibilité d'élaborer un plan d'affaires ou d'accomplir des démarches de demande de prêt, et elles ne sont souvent pas conscientes des possibilités de microcrédit. Les femmes ont également davantage de difficultés à accéder aux biens durables (radios, téléphones mobiles et bicyclettes) que leurs homologues masculins, ce qui accroît leurs coûts de transaction pour atteindre les marchés. Par exemple, cela désavantage les femmes employées dans le secteur exportateur de café étant donné que les informations sur le marché sont diffusées par radio ou téléphones mobiles, et le vélo représente un moyen pratique et rapide pour transporter le café dans les stations de lavage. Au Rwanda, comme dans beaucoup d'autres pays en développement, les femmes ont un accès limité aux services de vulgarisation et de formation, qui sont souvent à prédominance masculine et ne sont pas conçus pour répondre aux impératifs des femmes en matière d'emploi du temps. Enfin, les coopératives et les organisations dirigées par des femmes ont tendance à être organisées et gérées de façon non optimale.

Ces schémas sont accentués par des normes discriminatoires qui restreignent la capacité des femmes à se lancer de manière rentable dans l'économie de marché, au moins à deux égards importants : premièrement, le double fardeau des femmes comprenant le travail non rémunéré et les activités lucratives génère un manque de temps significatif ; et deuxièmement, le contrôle limité des femmes sur le revenu du ménage influe, par exemple, sur leur capacité à mettre de l'argent de côté pour des projets professionnels. En outre, la violence sexiste, y compris la violence à la maison, reste un problème important au Rwanda.

3.3.2 Les femmes dans le commerce transfrontalier

Au Rwanda, comme ailleurs, la majorité des commerçants transfrontaliers informels sont des femmes. Les marchandises échangées sont du poisson et des produits agricoles, ainsi que des articles textiles et de vente au détail. Les commerçantes obtiennent généralement ces marchandises de leur propre activité de culture ou les achètent à des petites entreprises locales. Les marchandises vendues par le canal informel sont meilleur marché que celles distribuées par le commerce formel. Par conséquent, les activités commerciales des femmes, non seulement leur procurent un revenu mais soutiennent également les moyens de subsistance de beaucoup d'autres, en particulier leur clientèle pauvre et les femmes travaillant à leur propre compte. Par exemple, les femmes exerçant des activités de couture qui produisent pour le marché local vendent leurs produits à des femmes commerçantes qui les vendent ensuite ailleurs. De plus, les femmes commerçantes exploitent souvent leur propre affaire, comme des boutiques pharmaceutiques, ou sont impliquées dans la transformation des biens qu'elles achètent pour les revendre.

3.3.3 Synthèse

L'agriculture au Rwanda est un secteur à prédominance féminine et est principalement constitué d'une production de subsistance. Le développement de ce secteur s'accompagne d'un passage à une production à plus forte valeur ajoutée et orientée vers l'exportation. Malgré le peu de terres arables disponibles, le Rwanda recèle un potentiel de croissance du secteur agricole, en particulier si l'on dote les femmes des ressources et des instruments nécessaires à cet effet. Une sécurité des terres accrue pour les femmes est un point d'intervention important et des travaux ont déjà été entamés au Rwanda à cet égard, notamment une sensibilisation des femmes sur leurs

droits fonciers au niveau du village, ainsi que des formations pour les fonctionnaires locaux, comme les administrateurs fonciers et les agents de développement communautaire. Au cours du processus d'enregistrement et de distribution des terres, il est nécessaire de tenir compte des questions de parité afin de garantir la délivrance de titres de propriété conjoints et l'attribution de terres aux ménages dirigés par des femmes. Il est également important de fournir aux femmes l'accès aux intrants et aux technologies de base permettant d'accroître la productivité des sols. Par exemple, des pompes à eau et des outils de moissonnage comme des faux, des bêches et des équipements de battage et de nettoyage pourraient aider les femmes à accroître leur productivité et à gérer leur rôle professionnel et familial en réduisant leur charge de temps. Les services de conseil et de vulgarisation sur les techniques de culture et la gestion des intrants doivent tenir compte des contraintes de temps des femmes et de leur accès limité aux technologies de communication. Il convient également d'améliorer l'équilibre hommes-femmes parmi les agents de vulgarisation et les agronomes.

En outre, consolider la fonction des coopératives et des associations de femmes existantes par des mesures de renforcement des capacités et les relier aux réseaux de distribution d'intrants, aux installations post-récolte et aux points de commercialisation peut améliorer sensiblement l'accès des femmes aux marchés. Des marchés publics (par ex. programmes d'alimentation scolaire, restauration pour l'administration publique) pourraient ouvrir des perspectives pour les denrées de base transformées localement par les femmes. Ces mesures peuvent également promouvoir la sécurité alimentaire pour les pauvres étant donné que la plupart des femmes pratiquent l'agriculture de subsistance.

Eduquer les commerçantes rwandaises sur leurs droits et obligations peut constituer un moyen d'accroître leur autonomie dans leurs activités quotidiennes. De plus, créer une parité parmi les fonctionnaires des douanes et leur dispenser des formations de sensibilisation à l'égalité entre hommes et femmes pourrait contribuer à réduire le harcèlement sexuel aux postes-frontières. Réduire les formalités de dédouanement que les commerçants transfrontaliers doivent accomplir pourrait améliorer l'efficacité et procurer des incitations à l'expansion. Comme dans l'agriculture, la promotion des coopératives de femmes commerçantes peut réduire les risques et les coûts pour ces travailleuses informelles.

Les contraintes de genre touchant les Rwandaises brident leur capacité à développer leur

production de denrées agricoles, leurs activités de commerce et leur revenu. Par ricochet, la performance des secteurs agricole et commercial dans leur globalité s'en trouve également restreinte. Il est nécessaire de prendre des mesures différenciées pour lever ces obstacles et révéler le potentiel des femmes en tant que productrices agricoles et commerçantes, ce qui, par voie de conséquence, est susceptible de favoriser la croissance du secteur respectif dans lequel elles travaillent.

4 Conclusion

Dans ce module, nous avons vu comment les inégalités entre hommes et femmes peuvent façonner la compétitivité internationale d'un pays. Nous avons vu que les femmes sont plus susceptibles d'être source d'avantages concurrentiels dans leur rôle en tant que salariées, travailleuses à domicile ou travailleuses familiales non rémunérées plutôt que créatrices d'avantages concurrentiels en tant que dirigeantes d'entreprise et productrices indépendantes. L'existence d'un écart salarial entre hommes et femmes quasi universel a fait des femmes une main-d'œuvre intéressante pour maintenir les coûts du travail à un faible niveau, en particulier dans la production pour l'exportation à forte intensité de main-d'œuvre où la concurrence sur les prix est intense. Parallèlement, des normes sociales bien ancrées sur les travaux « typiquement féminin » et les « compétences féminines » ont facilité l'entrée à grande échelle des femmes travailleuses principalement dans le segment à faible valeur ajoutée de la production à l'exportation et pas dans les autres. Ainsi, alors que certains aspects de l'inégalité entre les sexes entravent indirectement la performance, les écarts de salaires semblent avoir un impact positif sur la croissance des exportations (Çağatay, 2001; Seguino, 1997; CNUCED, 2012). Une main-d'œuvre féminine relativement bon marché et flexible est également importante pour satisfaire aux exigences de la production de la chaîne de valeur mondiale où la demande tend à être volatile et les délais de livraison serrés. Les travailleuses à domicile constituent sans doute le groupe le plus vulnérable à cet égard et tendent à supporter la plupart des risques de production, à de mauvaises conditions de rémunération et de sécurité.

Les inégalités entre hommes et femmes brident la productivité des femmes en tant que travailleuses indépendantes et les empêchent de réaliser des avantages concurrentiels. Par ricochet, cela freine la croissance du secteur – s'il est à forte intensité de main-d'œuvre – et la performance à l'exportation de l'économie dans sa globalité. Les inégalités entre hommes et femmes se manifestent dans l'accès aux ressources et de contrôle sur ces dernières, dans les capacités et la sécurité. Par exemple, les femmes possèdent très peu de terre, elles ne contrôlent souvent pas leur propre revenu et manquent d'accès aux services de financement et

autres services d'appui susceptibles de les aider à développer leurs activités productives. En termes de capacités, les femmes tendent à être en moins bonne santé et ont une moins bonne alimentation, font face à un grave manque de temps et à des obstacles à la mobilité qui affectent leur position en tant que producteurs. Enfin, les femmes doivent subir différentes formes de violence sexiste tout au long de leur vie, à la fois au sein de leur propre famille et sur le marché du travail. Cette violence est

répréhensible en tant que telle et comporte aussi des conséquences sur la capacité des femmes à gagner leur vie et à développer leurs activités économiques et prospérer.

Il est nécessaire de prévoir des mesures spécifiques tenant compte de ces disparités entre hommes et femmes lors de la conception des politiques commerciales, faute de quoi les discriminations existantes perdureront, voire s'accroîtront.

Exercices et sujets de discussion

1. Les entreprises peuvent importer du savoir-faire et des technologies par investissement étranger direct (IED). A votre avis, quels auraient pu être les effets potentiels d'une augmentation de l'IED dans la Province chinoise de Taïwan sur le secteur manufacturier intensif en main-d'œuvre? Les femmes en auraient-elles bénéficié? Si oui, comment?
2. Quels types de politiques recommanderiez-vous aux gouvernements pour surmonter la ségrégation des femmes dans les travaux mal rémunérés et faiblement qualifiés? Expliquez les arguments contre l'utilisation de l'inégalité entre hommes et femmes comme outil de croissance des exportations.
3. Dans les années 1990, les entreprises de la Province chinoise de Taïwan ont commencé à transférer la production vers des pays où la main-d'œuvre est moins chère. A votre avis, quelles sont les implications pour les hommes et pour les femmes de ce type de stratégie de compression des coûts pour tous les pays concernés?
4. Reportez-vous à l'étude de cas de la Gambie. Expliquez comment lever les contraintes auxquelles font face les femmes dans le secteur de la pêche pourrait améliorer la compétitivité du pays à l'exportation. Gardez à l'esprit que les femmes en Gambie sont principalement concentrées dans le secteur artisanal de la pêche, qui est davantage orienté vers le marché domestique. A votre avis, quels pourraient être les effets sur les femmes si le secteur de la pêche industrielle était le seul objectif d'une stratégie orientée vers la croissance des exportations? Quelle serait la position des femmes dans ce cas?
5. Dans le cas du Rwanda, comment les obstacles discriminatoires envers les femmes en tant que travailleuses agricoles et commerçantes transfrontalières informelles influent-ils sur la performance du pays à l'exportation?
6. Comme nous l'avons vu, les femmes au Rwanda sont également activement engagées dans des activités de commerce informel. Quels seraient, à votre avis les effets sur le canal du commerce formel si le gouvernement rwandais mettait en place des mesures de protection et d'émancipation des femmes commerçantes transfrontalières informelles?
(Indice : rappelez-vous que, dans le cas du Rwanda, le commerce transfrontalier informel a lieu uniquement avec les pays voisins qui sont au même niveau de développement que le Rwanda.)
7. Quelles sont, selon vous, les principales difficultés qui entravent l'émancipation économique des femmes dans les pays en développement orientés vers l'agriculture et les économies semi-industrialisées? Quelles sont les similitudes et les différences? Comment vous y prendriez-vous pour y remédier si vous étiez politicien(ne)?
8. Pour chacune des études de cas présentées, expliquez en détail les domaines dans lesquels on observe une inégalité entre hommes et femmes.

ANNEXE

La présente annexe a pour but de fournir un rapide aperçu de quelques travaux clés et/ou innovants qui analysent les incidences de l'inégalité entre hommes et femmes sur les exportations ou sur la croissance par les exportations afin d'illustrer les préoccupations centrales des auteurs, la méthodologie utilisée et les principaux constats. Le second volume de cet ouvrage pédagogique fournira une analyse plus approfondie des méthodes empiriques utilisées pour analyser les liens entre la parité et le commerce.

A1 Seguino (1997)⁸⁰

Contexte

Cet ouvrage comble l'absence dans la littérature du rôle qu'ont joué les questions de parité dans la promotion de la croissance axées sur les exportations en République de Corée. Jusqu'alors, le succès économique de la République de Corée était expliqué soit comme le résultat de politiques orientées vers le marché et la libéralisation des échanges, soit par les fruits d'une politique industrielle efficace, en fonction des convictions théoriques des auteurs, sans faire grand cas de l'aspect « genre » du processus. L'ouvrage de Seguino est le premier à établir un lien explicite entre l'écart salarial entre hommes et femmes et la croissance axée sur l'exportation en République de Corée et à tenter de vérifier ce lien de manière empirique. En effet, ces travaux mettent en évidence le rôle essentiel de l'inégalité salariale entre hommes et femmes dans le processus de croissance par l'exportation.

Cette étude est également importante en ce qu'elle explore les raisons pour lesquelles l'écart salarial entre hommes et femmes en République de Corée ne s'est que légèrement rétréci au cours de la période 1978–1989, malgré la forte demande en main-d'œuvre féminine. La ségrégation des femmes dans la production à forte intensité de main-d'œuvre s'est avérée comme étant un élément important.

L'analyse économétrique de l'ouvrage poursuit un double objectif : premièrement, évaluer si la ségrégation des femmes dans l'industrie d'exportation du pays est liée aux faibles rémunérations des femmes ; et deuxièmement, de démontrer que la République de Corée a fait appel à l'emploi de femmes mal rémunérées comme source d'avantage concurrentiel.

Données et méthodologie

L'analyse économétrique fait appel à des séries chronologiques transversales de données manufacturières à deux et trois chiffres de la CITI pour la période 1978–1989 afin de tester la première question visant à déterminer si la ségrégation des femmes dans des industries d'exportation est associée à de faibles rémunérations. Les données proviennent de différentes sources : les revenus mensuels proviennent des enquêtes mensuelles sur l'emploi du Ministère de l'emploi et du travail de la République de Corée, les données sur l'emploi de l'OIT, et les données sur la valeur ajoutée sont publiées par la Banque de Corée et utilisées uniquement dans l'équation augmentée.

La question est traitée en analysant le lien existant entre le salaire relatif dans l'industrie et la proportion de femmes dans une industrie tout en contrôlant les autres variables déterminantes comme les niveaux de productivité. Le modèle comprend une équation de salaire standard et une équation augmentée (dans laquelle l'auteur contrôle également la valeur ajoutée).

Pour répondre à la deuxième question empirique de savoir si les différentiels de salaire entre hommes et femmes ont induit une croissance de l'exportation en République de Corée, l'auteur a estimé une fonction d'exportation standard de référence ainsi qu'une fonction modifiée pour la période 1975–1990. Les données ont été collectées auprès de la Banque de Corée et du BIT. Dans ce cas, la variable dépendante est l'exportation de produits manufacturés et les variables indépendantes sont (a) le revenu extérieur,⁸¹ (b) les prix relatifs, et, dans la fonction modifiée, également (c) les salaires relatifs (femmes-hommes).

Conclusions

Les constats tirés du premier modèle confirment l'hypothèse selon laquelle la ségrégation des femmes dans les postes à faible productivité est associée à leurs faibles salaires, et explique pourquoi le ratio des salaires hommes/femmes du pays ne s'est pas amélioré en réaction à la hausse de la demande en main-d'œuvre féminine. Cela signifie que, lorsque la part de l'emploi féminin dans une industrie augmentait, les rémunérations relatives de cette industrie baissaient, démontrant ainsi l'effet d'éviction sur les salaires. Toutefois, le coefficient de la variable de l'emploi féminin est moins élevé lorsque la valeur ajoutée est contrôlée, ce qui indique que les salaires relatifs inférieurs des femmes s'expliquent également par la concentration de ces dernières dans les industries à faible valeur ajoutée.

Les constats tirés du second modèle confirment également que l'inégalité salariale entre hommes et femmes a stimulé les exportations du pays. En d'autres termes, étant donné que le ratio des salaires des femmes par rapport à ceux des hommes baissait, la demande à l'exportation augmentait. Le coefficient estimé pour le ratio salarial hommes/femmes est négatif et statistiquement significatif. On remarque également un impact positif de la variable ratio salarial sur le pouvoir explicatif de la fonction d'exportations.

En conclusion, cette étude à la fois explique les raisons de la stabilité observée de l'écart salarial entre hommes et femmes dans le temps, à savoir la ségrégation des femmes dans les postes à faible rémunération, et démontre que les bas salaires des femmes ont amélioré la compétitivité de la République de Corée à l'exportation.

A2 Seguino (2000)⁸²

Contexte

Cette étude est consacrée à l'impact de l'inégalité entre hommes et femmes sur la croissance économique à travers ses effets sur les exportations

et sur les investissements dans un échantillonnage d'économies semi-industrialisées qui ont fait appel à des stratégies basées sur l'exportation (avec de fortes proportions de main-d'œuvre féminine) pour stimuler la croissance. Dans un certain sens, cet ouvrage se fonde sur Seguino (1997) et associe explicitement l'inégalité de rémunérations entre hommes et femmes non seulement à l'expansion des exportations, mais aussi à la croissance économique elle-même. Il utilise une « différenciation en fonction du sexe » de la méthodologie standard de la comptabilité de la croissance⁸³ qui est utilisée pour modéliser les déterminants de la croissance au niveau global. En effet, selon l'auteur, les études antérieures de mesure de la croissance étaient quasiment dépourvues de perspective différenciée par sexe. Les liens de causalité sont les suivants : les inégalités entre hommes et femmes génèrent une expansion des exportations, qui, à son tour, induit un changement technique qui contribue à la croissance économique. En termes d'effets de l'inégalité entre hommes et femmes sur l'investissement, l'auteur considère que de faibles coûts de la main-d'œuvre impliquent une plus large part de bénéfice pour les entreprises qui, par conséquent, peuvent accroître les investissements en capital.

Encadré 16

Démonstration de la relation entre inégalité hommes-femmes et croissance économique

Un débat est toujours en cours pour savoir si les inégalités entre hommes et femmes doivent être considérées comme un frein ou une stimulation pour la croissance économique. Jusqu'à présent, les éléments empiriques donnent à penser que l'effet varie en fonction, à la fois de la mesure de l'inégalité, et de la structure de l'économie analysée. Par exemple, Klasen et Lamanna (2008), à l'aide de l'analyse intersectorielle dans différentes régions du monde au cours de la période 1960–2000, ont trouvé que l'inégalité entre hommes et femmes dans l'emploi et l'éducation réduisait la croissance économique. Seguino (2010) a élargi le champ de la discussion et a évalué les effets de l'inégalité entre hommes et femmes à la fois en matière de salaires et d'éducation sur la performance économique dans deux types d'économies, à savoir les économies agricoles à faible revenu (LIAE) et les économies semi-industrialisées (SIE). L'auteur note qu'alors que dans les LIAE, une augmentation de l'égalité entre hommes et femmes, à la fois sur le plan des salaires et de l'éducation, contribue à la croissance économique, dans les SIE, la parité en matière de salaires ralentit la croissance économique mais la parité sur le plan de l'éducation stimule la croissance.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

Cette étude est également remarquable en ce qu'elle fournit des résultats opposés aux travaux ayant démontré que les inégalités de revenus ralentissent la croissance économique en raison des conflits sociaux qu'elles génèrent, et, ce faisant, influent de manière négative sur l'investissement (Alesina et Rodrik, 1994 ; Persson et Tabellini, 1994 ; Larraín et Vergara, 1998).

Données et méthodologie

Les pays proviennent d'un échantillonnage de SIE sélectionnés sur la base d'un indice d'orientation semi-industrialisée à l'exportation (SIEO)⁸⁴ construit pour les besoins de l'étude. Sur le groupe d'économies établi d'après l'indice SIEO, les pays disposant de données salariales ventilées par sexe ont été retenus. Les données sont issues de l'Annuaire des statistiques du travail de l'OIT et de diverses sources spécifiques aux pays.

L'étude fait appel à une méthodologie standard de mesure de la croissance et la différencie par rapport au genre de deux manières : (a) le terme capital humain dans la fonction de production néoclassique est ventilé par sexe, et (b) l'écart salarial entre hommes et femmes est introduit comme déterminant du changement technique par le biais de ses effets sur la croissance des exportations. Sur la base de ce modèle de croissance, l'auteur procède à des régressions sur plusieurs pays à l'aide des moyennes pour la période 1975–1995. Afin de déceler les changements de variables au cours du temps au sein des pays, l'étude utilise la méthodologie de données par panel avec des moyennes sur cinq ans ; dans ce cas, l'estimation est réalisée avec un modèle de variable fictive des moindres carrés pour cerner à la fois les effets par pays et dans le temps.

La variable dépendante est représentée par les taux de croissance du PIB et les variables indépendantes sont : (a) le taux de croissance de l'évolution technologique (mesuré comme le taux de croissance de la formation intérieure brute de capital fixe), (b) l'écart salarial entre hommes et femmes (estimé de trois différentes manières)⁸⁵ et (c) différentes mesures du capital humain féminin et masculin.⁸⁶ Les effets fixes spécifiques à l'industrie sont également ajoutés au modèle. Afin de tester l'hypothèse selon laquelle l'inégalité entre hommes et femmes pourrait stimuler la croissance économique en augmentant l'investissement, Seguino estime également les incidences de l'écart salarial entre hommes et femmes sur l'investissement comme une part du PIB à l'aide des moyennes par période.

Conclusions

La première série de régressions sur plusieurs pays évaluant l'impact des différentiels de salaires entre hommes et femmes sur la croissance du PIB via le canal des exportations montre que les trois mesures de l'écart salarial entre hommes et femmes sont positivement et statistiquement significatives. Ces conclusions sont confirmées dans l'estimation des données par panel à l'aide de moyennes sur cinq ans. Les deux séries de régressions présentées fournissent ainsi la preuve manifeste du rôle positif des différentiels salariaux entre hommes et femmes dans la croissance du PIB à travers leur effet sur l'expansion des exportations.

L'inégalité de salaires entre hommes et femmes s'est également révélée positivement et statistiquement significative dans les régressions sur plusieurs pays concernant l'investissement. En fait, les résultats confirment l'hypothèse selon

laquelle le différentiel salarial entre hommes et femmes contribue à la croissance économique en stimulant l'investissement.

En conclusion, les travaux de Seguino fournissent de solides éléments démontrant le rôle de l'inégalité entre hommes et femmes sur la croissance économique. Il confirme en particulier l'affirmation selon laquelle l'écart salarial entre hommes et femmes influe sur les taux de croissance du PIB par le biais de ses incidences sur les exportations et l'investissement.

A3 Busse et Spielmann (2006)⁸⁷

Contexte

Le présent document étudie la relation qui existe entre les préjugés de genre et les flux commerciaux dans un échantillon de 92 pays comprenant tant des pays développés que des pays en voie de développement. Plus particulièrement, les auteurs évaluent si l'inégalité hommes-femmes entraîne un avantage comparatif pour les biens manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Comparée aux documents précédents que nous avons étudiés qui mettaient exclusivement l'accent sur l'inégalité salariale, cette analyse recourt à une définition plus large de l'inégalité qui inclut aussi le salaire, l'accès au marché du travail et l'inégalité face à l'éducation. Les auteurs considèrent qu'il est plus probable que les préjugés de genre affecteront la composition des exportations plutôt que le montant des flux d'exportations. En outre, ils reconnaissent le fait que l'amélioration de la performance des exportations dans les produits à forte intensité de main-d'œuvre pourrait rendre le pays concerné excessivement dépendant de la production de produits de ce genre, ce qui l'empêcherait de passer à la production d'articles à plus forte valeur ajoutée. Contrairement à Seguino (2000), les auteurs constatent que cet avantage comparatif qui existe dans les produits à forte intensité de main-d'œuvre ne se traduit pas nécessairement par des taux de croissance plus élevés.

Toutefois, l'un des problèmes de cette étude est la disponibilité limitée des données relatives à l'écart salarial entre hommes et femmes. Cela implique que les constats portant sur cet aspect de l'inégalité devraient être interprétés avec une certaine prudence, dès lors que ces données ne parviennent pas à fournir une évaluation complète de la relation entre l'inégalité entre les sexes et l'avantage comparatif dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre.

Données et méthodologie

Les données utilisées pour l'analyse empirique proviennent des statistiques des organisations internationales. Afin de garantir la cohérence des données, le calcul de la mesure de l'inégalité salariale a été obtenu en utilisant deux sources de l'OIT, à savoir l'Annuaire des statistiques du travail 2003 et l'Enquête d'octobre 2004. Les informations sur l'emploi et l'éducation sont tirées des Indicateurs du développement dans le monde 2004 de la Banque mondiale. Les données sur le commerce proviennent de la Base de données statistiques sur le commerce des marchandises de l'ONU (UNCOMTRADE).

Afin de déterminer si l'inégalité hommes-femmes est liée à l'existence d'un avantage comparatif dans les biens manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, les auteurs procèdent d'abord à une analyse intersectorielle en utilisant des données relatives à l'an 2000. Puis, ils rassemblent les données portant sur un certain nombre d'années afin de créer un panel représentatif et appliquent les effets fixes de pays afin d'évaluer les changements au fil du temps. Le modèle de référence inclut différents indicateurs sur le commerce en tant que variables dépendantes, et trois dimensions de l'inégalité en tant que variables indépendantes. Les indicateurs sur le commerce comprennent: (a) le ratio des exportations à forte intensité de main-d'œuvre par rapport au total des exportations de biens à forte intensité de main-d'œuvre, et (b) l'avantage comparatif révélé⁸⁸ dans les biens à forte intensité de main-d'œuvre. L'inégalité entre hommes et femmes est mesurée par des indicateurs qui enregistrent les différences entre les salaires masculins et féminins, les écarts femmes-hommes dans l'accès au marché du travail et dans les niveaux d'instruction atteints.

De plus, le modèle intègre une série de variables de contrôle incluant: (a) une mesure de la dotation relative en capital; (b) une mesure de la dotation relative en travail; (c) des variables agrégées équivalentes utilisées pour mesurer l'inégalité de genre (par ex. total des niveaux d'instruction atteints lorsqu'on fait appel à l'inégalité garçon-fille dans l'accès à l'éducation en tant que variable explicative), de même que (d) des variables régionales fictives afin de rendre compte des différences en matière de caractéristiques régionales.

Conclusions

Les constats tirés du calcul de régression intersectoriel suggèrent que l'inégalité salariale entre

hommes et femmes est positivement associée à l'existence d'un avantage comparatif dans les biens à forte intensité de main-d'œuvre. Ce résultat se vérifie également dans les estimations sur données de panel, ce qui indique que cette relation positive demeure valide au fil du temps.

Par opposition, l'inégalité entre les sexes dans l'accès à l'emploi et dans l'admission à l'éducation réduit la performance commerciale. Tant les résultats de l'analyse de données intersectorielle que ceux de l'analyse sur données de panel suggèrent qu'un taux plus élevé de participation des femmes au marché du travail accroît la dotation en main-d'œuvre, et augmente ainsi l'avantage comparatif dans les biens à forte intensité de main-d'œuvre. De même, des écarts plus faibles enregistrés entre l'éducation des hommes et celle des femmes influencent positivement l'avantage comparatif dans des industries à forte intensité de main-d'œuvre.

A4 Darity (1995)⁸⁹

Contexte

Le présent document est basé sur une recherche portant sur la nature de la division du travail basée sur le genre dans des régions rurales d'Afrique sub-saharienne. Il s'agit d'une étude novatrice en ce qu'elle construit un modèle théorique afin d'identifier la répartition très marquée des emplois entre hommes et femmes dans cette région. En admettant que les hommes et les femmes ont différentes responsabilités et tâches propres, le modèle montre comment une division du travail basé sur le sexe des travailleurs peut générer des résultats inefficients, tant en termes de production d'exportation de cultures de rente que de production de biens à vocation de « subsistance » destinés aux ménages. Une autre contribution intéressante de ce document réside dans le fait qu'il nous éclaire sur les effets des PAS⁹⁰ promus par le FMI et la Banque mondiale.

Méthodologie

On part de l'hypothèse que l'économie est composée de deux secteurs de production de nature différente: (a) un secteur à vocation de « subsistance » destiné aux ménages, qui n'emploie que des femmes; et (b) un secteur d'exportations de cultures à but commercial où les hommes se consacrent à la préparation des terres. On considère ces tâches comme un « travail d'hommes » alors que des activités comme la transplantation et le désherbage sont désignées comme étant un « travail de femmes ». Une fonction de production

Cobb-Douglas, qui rend compte de la quantité produite de cultures de rente, est déterminée par le modèle du travail masculin qui existe dans la production de cultures de rente alors que le

travail féminin dans le même secteur est défini selon le capital fixe utilisé dans le secteur de la production des cultures de rente.

Encadré 17

Qu'est-ce qu'une fonction de production Cobb-Douglas?

Une fonction de production Cobb-Douglas décrit la technologie et la manière dont les intrants sont combinés pour la production de biens et/ou de services. Elle prend communément la forme suivante :

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}$$

où Y représente les biens ou les services produits, A est un facteur d'accroissement du travail (communément désigné par l'expression de « productivité totale des facteurs »), K représente le capital (généralement fixé à court terme), et L représente le travail. α et β représentent les élasticités de la production par rapport au capital et au travail, respectivement ; en fonction du total de α et β , la fonction de production génère soit des rendements d'échelle croissants, soit des rendements d'échelle décroissants, soit encore des rendements d'échelle constants.

Source : Secrétariat de la CNUCED.

L'offre de main-d'œuvre féminine est répartie entre le travail du ménage, la production de cultures de rente et le temps de loisirs. L'offre de main-d'œuvre féminine dans la production de cultures de rente est déterminée par : (a) le niveau de contrôle dont les hommes disposent sur les décisions de répartition du temps des femmes entre le secteur des exportations et le travail du ménage ; (b) le degré de coopération des femmes répondant aux efforts de leurs maris ou de leurs pères visant à accroître le rendement du secteur des exportations de cultures de rente ; et (c) le salaire réel payé par les hommes aux femmes pour leur travail dans le secteur des exportations.

Plus le pouvoir coercitif des hommes sur la répartition du travail des femmes est élevé, plus les efforts de coopération des femmes seront importants ; et plus la rémunération payée par les hommes aux femmes sera élevée, plus le temps consacré par les femmes à la production de cultures de rente sera également élevé, et vice versa. Dans certains cas, les femmes ne sont pas enclines à offrir tout type de travail non rémunéré pour la production de cultures à but commercial parce qu'elles ne sont pas forcées de le faire par les hommes.

Les hommes cherchent à maximiser leurs revenus dont le montant se calcule en déduisant de leurs revenus, représentés par la valeur des cultures de rente, leurs coûts représentés par la rémunération payée aux femmes. Les hommes maximiseront leurs revenus en choisissant la quantité de temps qu'ils consacrent au travail dans le secteur des exportations et le montant des salaires qu'ils paient aux femmes.

Outre les secteurs de la production, le modèle inclut un marché où les biens de consommation courante et les biens d'investissement peuvent être échangés. Enfin, le modèle étudie les effets d'une dévaluation de la monnaie domestique en tant que partie intégrante d'une stratégie d'ajustement structurel visant à promouvoir la demande étrangère pour les biens produits par le pays concerné.

Conclusions

Puisque les femmes consacrent davantage de temps à la production de cultures à but commercial qui n'est pas rémunérée, par exemple parce que les hommes disposent d'un pouvoir coercitif plus élevé, leur productivité du travail baisse. Une augmentation du temps dédié à la production de cultures à but commercial se fait au détriment du temps libre des femmes parce que le modèle se base fortement sur l'hypothèse selon laquelle les femmes sont les seules à s'occuper du travail du ménage. Elles ont besoin d'accomplir un minimum de travail dans le secteur de « subsistance » destiné aux ménages afin d'obéir à la tradition et de se conformer aux normes coutumières et, par conséquent, elles ne peuvent pas réduire le volume de travail consacré à l'entretien du ménage. Si les femmes sont exclues du travail dans le secteur des cultures à but commercial, ou si elles ne sont pas récompensées de manière appropriée pour cela, elles risquent de souffrir de déficits nutritionnels car avec le peu d'argent qu'elles gagnent, elles ne peuvent s'offrir que des biens de subsistance. Ces carences nutritionnelles peuvent même survenir pendant un boom des exportations, car dans ce cas, les journées de travail des femmes seront plus longues puisqu'elles

devront travailler encore davantage d'heures dans le secteur des cultures commerciales pour répondre à une demande accrue pour les biens d'exportation. Si la pression sur le temps de travail des femmes ne peut pas être compensée par des revenus générés dans le secteur des exportations, la productivité du travail des femmes reculera tant dans le secteur de subsistance que dans celui des cultures à but commercial, affectant ainsi la performance des exportations.

Afin d'accroître la demande étrangère pour les biens d'exportation du pays, le modèle prend alors pour hypothèse une dévaluation de la monnaie locale sur mandat du FMI. L'effet direct d'une telle dévaluation de la monnaie réside dans une augmentation des prix domestiques⁹¹ et, dès lors, dans une augmentation des prix payés en espèces pour les cultures de rente. Cela conduit à deux résultats simultanés : (a) une augmentation des heures de travail des hommes consacrées au secteur des exportations afin d'accroître la production de cultures à but commercial et de générer davantage de revenus ; et (b) une augmentation des salaires payés aux femmes pour leur travail effectué dans les champs parce que les hommes sont plus enclins à offrir aux femmes du travail rémunéré dans le secteur des exportations.

En conséquence, le temps que les femmes consacrent au secteur des exportations augmentera, exerçant ainsi encore plus de pression sur le secteur de subsistance destiné aux ménages. Ce sont les femmes les premiers à souffrir d'une réduction de production de l'agriculture de subsistance. Des inconvénients en termes de santé des femmes peuvent une fois de plus mettre en péril l'efficacité du secteur des exportations de cultures de rente à moins que l'accès accru des femmes aux ressources (à savoir aux salaires

reçus pour leur travail dans la production de cultures à but commercial) ne puisse compenser cet effet.

Le modèle de Darity montre comment l'accès limité des femmes aux salaires dans une économie rurale avec des stéréotypes socioculturels fondés sur le genre peut porter atteinte à la performance des exportations. Ce modèle rend compte également des inégalités entre les sexes en matière de capacités disponibles (santé et nutrition) de même que dans le domaine de la sécurité (déterminée par le pouvoir coercitif des hommes sur les femmes).

Dans la conclusion de cette étude, Darity explique les implications d'une réduction du pouvoir coercitif des hommes en la présentant comme une manière de parvenir à une plus grande égalité entre les sexes dans la distribution du travail. Dans ce cas, les hommes préféreraient travailler durant de plus longues heures dans la production de cultures commerciales et payeraient des salaires plus élevés aux femmes puisqu'elles seraient alors les seules à être disponibles pour fournir leur travail à condition d'être rémunérées pour cela. Dès lors, les femmes bénéficieraient d'un meilleur accès à des revenus et pourraient participer plus facilement à la consommation des biens de subsistance. Les femmes seraient alors moins poussées à accomplir du travail non rémunéré dans le secteur des exportations, ce qui leur permettrait de consacrer davantage de temps à la production de subsistance et à leurs loisirs. Les femmes seraient alors en mesure de jouir d'un style de vie plus sain pour leur santé. Elles seraient à même de constituer de l'épargne pour l'éducation de leurs enfants et de lancer leurs propres entreprises dans le secteur de la production de cultures de rente.

RÉFÉRENCES

- Alesina A et Perotti R (1996). Income Distribution, political instability and investment. *European Economic Review*, 40 (6): 1203–1228.
- Alesina A et Rodrik D (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2): 456–490.
- Anker R (1998). *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World*. OIT, Genève.
- Banque mondiale (2013). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. Banque mondiale, Washington DC.
- Barrientos S (2001). Gender, Flexibility and Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32 (3): 83–93.
- Barrientos S, Kabeer N et Hossain N (2004). The Gender Dimensions of the Globalization of Production. Working Paper No. 17. Département de l'intégration des politiques, Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, OIT, Genève.
- Barro RJ (1996). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. NBER Working Paper No. 5698. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Basu K (1998). Child Labor: Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labor Standards. Policy Research Working Paper No. 2027. Banque mondiale, Washington DC.
- Berik G (2000). Mature Export Led-Growth and Gender Wage Inequality in Taiwan. *Feminist Economics*, 6 (3): 1–26.
- Berik G (2005). Growth with Gender Inequity: Another Look at East Asian Development. Dans: Berik G et al., eds. (2008). *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Routledge, New York.
- Brenton P, Gamberoni E et Sear C, eds. (n.d). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. Banque mondiale, Washington DC.
- Busse M et Spielmann C (2006). Gender inequality and trade. *Review of International Economics*, 14 (3): 362–379.
- Çağatay N (2001). *Trade, Gender and Poverty*. PNUD, New York.
- Caraway TL (2007). *Assembling women: The feminization of global manufacturing*. ILR Press, Ithaca.
- Carr M, Chen MA et Tate J (2000). Globalization and Home-based Workers. *Feminist Economics*, 6 (3): 123–142.
- Cheng L et Hsiung PC (1998). Engendering the “economic miracle”: The labour market in the Asia-Pacific. Dans: Thompson G, ed. (1998). *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*. Routledge, Londres.
- Chu Y (2002). Women and work in East Asia. Dans: Chow EN, ed. (2002). *Transforming Gender and Development*. Routledge, New York et Londres.
- CNUCED (2012). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Lesotho? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/OSG/2012/2. New York et Genève.
- CNUCED (2014a). *Investment by TNCs and Gender: Preliminary Assessment and Way Forward*. UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2014/1. New York et Genève.
- CNUCED (2014b). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Rwanda? A Gender Perspective*. Publication des Nations Unies. CNUCED/DITC/2014/2. New York et Genève.
- CNUCED-CIR (2014). *The Fisheries Sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women*. Publication des Nations Unies. CNUCED/DITC/2013/4. CNUCED – Cadre intégré renforcé. New York et Genève. Disponible à l'adresse: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2013d4_en.pdf.
- Darity W (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*, 23 (7): 1963–1968.
- Dedeoğlu S (2010). Visible hands – invisible women: Garment production in Turkey. *Feminist Economics*, 16 (4): 1–32.
- Elson D (2007). International Trade and Gender Equality: Women as Achievers of Competitive Advantage and as Sources of Competitive Advantage. Paper prepared for the ILO International Symposium on Gender at the Heart of Globalization.
- Ertürk K et Çağatay N (1995). Macroeconomic consequences of cyclical and secular changes in feminization: An experiment at gendered macromodeling. *World Development*, 23 (11): 1969–1977.
- Ghosh J (2002). Globalisation, export-oriented employment for women and social policy: A case study of India. *Social Scientist*, 30 (11/12): 17–60.

- Higgins K (2012). *Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics: A Guidance Note*. Banque mondiale, Washington DC. Disponible à l'adresse : http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf
- Hsiung PC (1996). *Living Rooms as Factories. Gender, Class and the Satellite Factory System in Taiwan*. Temple University Press, Philadelphie.
- Institut national de statistique du Rwanda. (2012). *The Evolution of Poverty in Rwanda from 2000 to 2011: Results from the Household Surveys (EICV)*. Institut national de statistique du Rwanda, Kigali.
- Kabeer N (2012). Women's Economic Empowerment and Inclusive Growth: Labour Markets and Enterprise Development. SIG Working Paper 2012/1. School of Oriental and African Studies, UK Department for International Development and International Development Research Centre, Londres.
- Kapsos S (2008). The gender wage gap in Bangladesh. ILO Asia-Pacific Working Paper Series, mai. Bureau régional de l'OIT pour l'Asie et le Pacifique, Bangkok. Disponible à l'adresse : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms_098063.pdf
- Klasen S and Lamanna F (2008). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries: Updates and Extensions. EUDN Working Paper No. 2008-10. European Development Research Network, Namur.
- Lall S (2000). Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asia Newly Industrializing Economies with special reference to Singapour. Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago du Chili.
- Larrain FB et Vergara RM (1998). Income distribution, investment and growth. Dans : Solimano A, ed. (1998). *Social Inequality: Values, Growth, and the State*. Michigan University Press, Ann Arbor.
- Milberg W et Houston E (2005). The High Road and the Low Road to International Competitiveness w: Extending the Neo-Schumpeterian Trade Model Beyond Technology. *International Review of Applied Economics*, 19 (2) : 139-164.
- Murayama M et Yokota N (2008). Revisiting Gender and Labour Issues in Export Processing Zones: The Cases of South Korea, Bangladesh and India. IDE Discussion Paper No. 174. Institute of Developing Economies, Chiba.
- OCDE (2012). 2012 SIGI *Social Institutions and Gender Index. Understanding the Drivers of Gender Inequality*. OCDE, Paris. Disponible à l'adresse : <http://www.oecd.org/dev/50288699.pdf>
- OIT (2004). Women, girls, HIV/AIDS and the world of work. ILOAIDS Brief, December. OIT, Genève. Disponible à l'adresse : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_protect/@protrav/@ilo_aids/documents/publication/wcms_115049.pdf
- OIT (2012). *Tendances mondiales de l'emploi des femmes*. OIT, Genève.
- Osterreich S (2007). Gender, trade, and development: Labor market discrimination and North-South terms of trade. Dans : van Staveren I et al., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Londres et New York.
- Persson T et Tabellini G (1994). Is inequality harmful to growth? Theory and evidence. *American Economic Review*, 84 (3) : 600-621.
- Prebisch R (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Publication des Nations Unies. No de vente 50.II.G.2. New York. Disponible à l'adresse : <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/002.pdf>
- Projet objectifs du Millénaire pour le développement (2005). *Investir dans le développement. plan pratique pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement*. Rapport au Secrétaire général de l'ONU. PNUD, New York.
- Romer PM (1990). Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, 98 (5) : S71-S102.
- Rossi A (2011). *Economic and social upgrading in global production networks: The case of the garment industry in Morocco*. University of Sussex, Institute of Development Studies, Brighton.
- Seguino S (1997). Gender Wage Inequality and Export-led Growth in South Korea. *The Journal of Development Studies*, 34 (2) : 102-132.
- Seguino S (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis". *World Development*, 28 (7) : 1211-1230.
- Seguino S (2010). Gender, Distribution, and Balance of Payments Constrained Growth in Developing Countries. *Review of Political Economy*, 22 (3) : 373-404.
- Sim HC (2009). Globalisation and its challenges to gender mainstreaming in Malaysia. *Akademika*, 86 (1) : 123-129.

Singer H (1950). The distributions of gains between investing and borrowing countries. *American Economic Review*, (40) : 473–485.

Standing G (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 17 (7) : 1077–1095.

Staritz C et Reis JG (2013). *Global Value Chain, Economic Upgrading, and Gender*. Banque mondiale, Washington DC.

Tejani S (2011). The Gender Dimension of Special Economic Zones. Dans : Farole T et Akinci G, eds. (2011). *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Banque mondiale, Washington DC.

Tejani S et Milberg W (2010). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Occupational Segmentation and Manufacturing Employment in Middle-Income Countries. Working Paper No. 2010-1. Schwartz Center for Economic Policy Analysis and Department of Economics, School for Social Research, New York.

Tejani S et Milberg W (2012). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Sex Segmentation and Manufacturing Employment in Developing Countries. Dans : Tejani S (2012). *Three essays on employment and productivity growth*. Mémoire non publié. New School for Social Research, New York.

UNECA, UA et BAD (2010). *État de l'intégration régionale en Afrique. IV. Développer le commerce intra-africain*. Commission économique pour l'Afrique, Union africaine et Banque africaine de développement, Addis-Abeba.

UNESCO (2012). *Atlas mondial de l'égalité des genres dans l'éducation*. UNESCO, Paris. Disponible à l'adresse : <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002155/215582f.pdf>.

UNICEF (2000). Defining Quality in Education. UNICEF Working Paper Series. UNICEF/PD/ED/00/02. UNICEF, New York. Disponible à l'adresse : <http://www.unicef.org/education/files/QualityEducation.PDF>.

Union interparlementaire (2014) Les femmes dans les parlements nationaux [en ligne]. Union interparlementaire, Genève. Disponible à l'adresse : <http://www.ipu.org/wmn-e/world.htm>.

van Staveren I, Elson D, Grown C et Çağatay N, eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Londres et New York.

Winters LA, McCulloch N et McKay A (2004). Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far. *Journal of Economic Literature*, 42 (1) : 72–115.

Autres lectures

Bandiera O et Natray A (2013). Does Gender Inequality Hinder Development and Economic Growth? Evidence and Policy Implications. Policy Research Working Paper No. 6369. Banque mondiale, Washington DC.

Banque mondiale/FIDA (2012). *Gender in Agriculture Sourcebook*. Banque mondiale et FIDA, Washington DC. Disponible à l'adresse : <http://siteresources.worldbank.org/INTGENAGRLIVSOUBOOK/Resources/CompleteBook.pdf>.

CNUCED (2009). *Intégration des questions de parité dans la politique commerciale* Note du Secrétariat de la CNUCED. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1. Genève. Disponible à l'adresse : http://unctad.xiii.org/en/TranslatedSession/ciem22rev1_fr.pdf.

CNUCED (2012). *Inclusive and gender-sensitive development paths*. Note du Secrétariat de la CNUCED. TD/456. Genève. Disponible à l'adresse : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/td456_en.pdf.

CNUCED (2014). Trade, Gender and the Post-2015 Development Agenda. Post-2015 Policy Brief No. 3. New York et Genève.

Dequech D (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (2) : 379–302.

Equipe spéciale interinstitutions des Nations Unies sur les femmes rurales (2011). Les femmes rurales et les objectifs du Millénaire pour le développement. Disponible à l'adresse : <http://www.un.org/womenwatch/feature/ruralwomen/documents/Fr-Rural-Women-MDGs-web.pdf>.

FAO, FIDA et OIT (2010). *Genre et emploi rural : comment sortir de la pauvreté, statut, tendances et lacunes* FAO, FIDA et OIT, Rome. Disponible à l'adresse : <http://www.fao.org/docrep/013/i1638e/i1638e.pdf>.

Fields GS et Yoo G (2000). Falling labor income inequality in Korea's economic growth : patterns and underlying causes. *Review of Income and Wealth*, 46 (2) : 139–159.

Fontana M (2003). The gender effects of trade liberalisation in developing countries : A review of the literature. DP101 Discussion Papers in Economics. Université du Sussex, Département d'économie.

Jomo KS (2001). Globalization, export-oriented industrialization, female employment and equity in East-Asia. Paper prepared for the UNRISD Project on Globalization, Export-Oriented Employment for Women and Social Policy. UNRISD, Genève. Disponible à l'adresse : [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4/\\$file/jomo1.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4/$file/jomo1.pdf).

Klasen S and Lamanna F (2009). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Countries. *Feminist Economics*, 15 (3) : 91–132.

Masinjila M (2009). Gender Dimensions of Cross Border Trade in the East African Community – Kenya/Uganda and Rwanda/Burundi Border. AIPC No. 78. Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Nairobi. Disponible à l'adresse : <http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/78.pdf>.

North-South Institute (2012). International Trade and Gender Equality: Operationalizing the Women's Economic Empowerment Agenda Through Trade Facilitation, Infrastructure and Logistics Initiatives. Policy Brief (été 2012). Disponible à l'adresse : <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/10/2012-Supporting-Trade-and-Gender-Equality.pdf>.

Seguino S (2000). The effects of structural change and economic liberalisation on gender wage differentials in South Korea and Taiwan. *Cambridge Journal of Economics*, 24 (4) : 437–459.

Seguino S (2011). Gender Inequality and Economic Growth: A Reply to Schober and Winter-Ebmer. *World Development*, 39 (8) : 1485–1487.

Seguino S (2013). "Gender, Development and Growth in sub-Saharan Africa". Working Paper.

Titeca K et Kimanuka C (2012). Marcher dans l'obscurité : Le commerce informel transfrontalier dans la région des Grands Lacs . International Alert. Disponible à l'adresse : <http://www.international-alert.org/sites/default/files/publications/201209WalkingDarkCrossBorder.pdf>.

UNRISD (2012). Inequalities and the Post-2015 Development Agenda. Research and Policy Brief No. 15. UNRISD, Genève. Disponible à l'adresse : <http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F7619CAD1B60C5D3C1257A8C0035A481?OpenDocument>.

USAID-EAT (2013). *Rwanda Cross-Border agricultural trade analysis*. USAID – Enabling Agricultural Trade Project, Washington DC. Disponible à l'adresse : <http://eatproject.org/docs/USAID-EAT%20Cross-Border%20Trade%20Analysis%20Rwanda.pdf>.

GLOSSAIRE

A

Accès au marché : conditions, à savoir mesures tarifaires et non-tarifaires (contingents, subventions, réglementations techniques, etc.), pour l'entrée de marchandises sur les marchés nationaux ou régionaux. Du point de vue de l'exportateur, le niveau de l'accès au marché dépend : (a) des inconvénients ou avantages auxquels les exportateurs font face par rapport aux producteurs domestiques, et (b) des avantages et inconvénients relatifs que les exportateurs détiennent par rapport aux autres concurrents externes.

Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) : accord sectoriel de l'OMC sur le commerce des textiles et des vêtements entré en vigueur le 1er janvier 1995. Il avait pour principal objectif de garantir la levée progressive des restrictions à l'importation de textiles et de vêtements – établies par l'Arrangement multifibres (AMF) – sur une période transitoire de dix ans, et d'intégrer le secteur du textile et de l'habillement dans les règles et les directives de l'OMC d'ici 2004. Voir également « Arrangement multifibres ».

Activités en amont : stades initiaux du processus de production comprenant la recherche, la collecte, le ramassage et l'extraction des matières premières. Dans le cas du secteur de la pêche en Gambie, par exemple, les activités en amont comprennent la pêche du poisson. Voir également « Activités en aval ».

Activités en aval : dernières étapes du processus de production comprenant la transformation des matières premières en produits finis et la distribution de ces derniers aux consommateurs finals (entreprises ou particuliers) par la commercialisation et la vente. Dans le cas du secteur de la pêche en Gambie, les activités en aval comprennent, par exemple, le traitement (par ex. fumage) du poisson.

Activités non commerciales : se réfère à la production de biens et de services que les membres des ménages produisent pour leur propre consommation (par ex. agriculture de subsistance), ou à la reproduction et aux travaux domestiques non rémunérés (comme s'occuper des enfants, des personnes âgées, des adultes soit valides, faibles ou malades). Voir également « Sphère reproductive ».

Agriculture contractuelle : production agricole réglementée par un accord entre un acheteur et un producteur qui établit les conditions relatives à la production et à la commercialisation d'un ou plusieurs produits agricoles. En général, l'agriculteur accepte de fournir certaines quantités d'un produit agricole donné qui doit répondre aux normes de qualité établies par l'acheteur et qui doivent être prêtes à une date fixée par l'acheteur. En contrepartie l'acheteur s'engage à acheter le produit et dans certains cas à soutenir la production en fournissant par exemple des intrants, l'aménagement du terrain et des avis techniques (FAO, 2012).

Analyse macroéconomique : branche de l'économie traitant de l'étude, de la prévision et de la recherche en économie dans son ensemble (à l'échelle nationale, régionale ou mondiale) par opposition aux marchés individuels. Elle est axée sur des indicateurs économiques généraux, tels que le PIB, le chômage et l'inflation. Voir également « Analyse microéconomique ».

Analyse microéconomique : étude, prévision et recherche du comportement des entités économiques (consommateurs, producteurs et entreprises) dans la répartition des ressources disponibles et limitées. Elle comprend l'étude des déterminants de l'offre et de la demande, qui, à leur tour, déterminent les prix du marché. Voir également « Analyse macroéconomique ».

Arrangement multifibres (AMF) : accord commercial international de 1974 régissant le commerce des textiles et des vêtements par le biais de contingents négociés sur une base bilatérale entre les pays développés et ceux en développement. Cela signifiait que des restrictions quantitatives sélectives étaient appliquées lorsque des poussées soudaines des importations portaient, ou menaçaient de porter un préjudice grave à la branche de production 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 ».

Avantage comparatif : efficacité avec laquelle un pays peut produire un bien par rapport à un autre dans la théorie classique du commerce international. Il est généralement mesuré comme le ratio des coûts unitaires du travail. Le commerce entre les pays a lieu si leurs efficacités relatives à produire

deux biens sont différentes. Si un pays *A* peut produire le bien *X* à un coût relativement moins élevé que le pays *B*, alors il possède un avantage comparatif dans la production de *X*. En exportant *X* et achetant le produit *Y* de son pays partenaire commercial *B* à un coût relativement moins élevé, il pourra obtenir davantage de *Y*, et ce, à un prix plus avantageux grâce à cet échange que s'il avait dû produire les deux biens lui-même. Voir également « Avantage compétitif ».

Avantage concurrentiel : idée selon laquelle les pays se font concurrence sur des coûts unitaires absolus (plutôt que des coûts relatifs) et utilisent différentes stratégies, telles que la réduction des coûts unitaires et les baisses des prix, afin d'être plus performants que leurs concurrents et de gagner des parts de marché. Le pays qui produit un bien plus efficacement (ou à un coût moins élevé) que les autres remporte le marché à l'exportation, quel que soit le coût de production relatif des biens au sein du pays. Cette approche se démarque de la théorie commerciale classique basée sur les avantages comparatifs dans laquelle le commerce repose sur le coût de production relatif au sein des pays. Voir également « Avantage comparatif ».

C

Capacité de production : ressources productives, capacités entrepreneuriales et liens de production qui, ensemble, déterminent la capacité d'un pays à produire des biens et/ou des services et à générer de l'emploi productif. La capacité de production détermine le type et la quantité de biens et de services qu'un pays peut exporter. La capacité de production est influencée par le commerce via, par exemple, les économies d'échelle, une utilisation plus efficace des ressources et l'acquisition de technologie (CNUCED, 2006).

Chaînes de valeur mondiale (CVM) : éventail des différentes activités, impliquant deux pays ou davantage, nécessaires pour faire passer un produit ou un service de sa conception au stade de la livraison au consommateur final et à l'élimination après utilisation, en passant par les phases intermédiaires de production. Une CVM typique produisant un produit fini pour la consommation finale implique des activités à travers de multiples secteurs et industries – des industries extractives ou activités du secteur primaire, aux activités manufacturières et aux services – qui incorporent de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne (CNUCED, 2013c).

Chaînes d'approvisionnement mondiales : chaînes d'approvisionnement de matières premières et de composants participant à l'ensemble des systèmes de production. Les chaînes d'approvisionnement mondiales comprennent des intrants issus de plusieurs pays, chaque pays étant spécialisé dans un certain stade du processus de production qui transforme les matières premières et les composants en produits finis et les livre aux consommateurs finals (CNUCED, 2013b).

Commerce transfrontalier informel : les acteurs du commerce transfrontalier informel peuvent être classés en trois catégories : (a) les commerçants non enregistrés opérant totalement en dehors de l'univers de la formalité ; (b) les commerçants qui sont enregistrés mais qui contournent entièrement les règles et obligations ayant trait au commerce ; et (c) les acteurs qui sont enregistrés mais qui contournent partiellement les règles en ayant recours à des pratiques illégales. Le commerce transfrontalier informel couvre un large spectre de produits agricoles et manufacturés et concerne à la fois de petites quantités de marchandises transportées de l'autre côté de la frontière à pied ou en bicyclette et de grandes quantités transportées par terre, mer ou air. Voir également « Commerce transfrontalier ».

Commerce transfrontalier : achat, vente et activités connexes de biens et de services entre individus ou entreprises (commerçants) de pays voisins, le vendeur se trouvant dans un pays et l'acheteur dans l'autre. Voir également « Commerce transfrontalier informel ».

Concurrence parfaite : type de structure de marché caractérisée par : (a) un grand nombre de petits producteurs (entreprises) et de consommateurs ; (b) un comportement de preneur de prix ; (c) la production de biens et/ou de services homogènes ; (d) l'entrée et la sortie libres des producteurs du marché ; et (e) la disponibilité d'une information complète sur les prix et les quantités produites.

Crédit subventionné : prêts et/ou paiement en espèces fournis à des conditions plus favorables que les taux du marché normalement appliqués. Ils sont généralement octroyés par les gouvernements pour promouvoir certaines formes d'activité économique. Les crédits subventionnés peuvent, par

exemple, cibler des petits exploitants à leur compte dans des économies agricoles afin d'accroître la production.

Culture de rente : culture axée sur la vente et non sur la propre consommation des agriculteurs. Voir également « Culture de subsistance ».

Culture de subsistance : culture agricole cultivée pour la propre consommation de l'exploitant et de sa famille. Voir également « Culture de rente ».

D

Déclaration du Millénaire : la Déclaration du Millénaire des Nations Unies, adoptée lors du Sommet du Millénaire, le 8 septembre 2000, vise à tracer une feuille de route pour le 21^e siècle et appelle de ses vœux des politiques et des mesures répondant aux besoins des pays en développement et des économies en transition. La Déclaration a défini une série d'objectifs à atteindre à l'horizon de 2015, connus sous le nom d'Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD).

Défémisation du travail : déclin de la part de l'emploi féminin dans un secteur ou une industrie donnés. Les facteurs contribuant à la défémisation du travail sont notamment le passage à une production à forte intensité de capital (si les femmes sont concentrées dans la production à forte intensité de main-d'œuvre) ; la contraction des exportations (si les femmes sont fortement présentes dans les industries exportatrices, comme le secteur manufacturier) et l'augmentation des salaires dans la production à forte proportion de main-d'œuvre féminine qui est susceptible d'attirer les hommes et de contribuer à sortir les femmes de l'emploi (CEPALC, 2001). Voir également « Féminisation du travail ».

Ségrégation sectorielle par le genre : répartition inégale des hommes et des femmes dans différentes professions et fonctions induite par des stéréotypes sexistes. La ségrégation sexuelle dans l'emploi peut être verticale (les hommes sont concentrés au sommet de la hiérarchie professionnelle, alors que les femmes sont au bas) ou horizontale (les femmes et les hommes accomplissent des tâches différentes au sein des professions).

Dotations en facteurs de production : quantité de facteurs de production disponibles – généralement terre, travail et capital – pouvant être exploités pour la production de biens et/ou de services au sein d'un pays.

Droit coutumier : pratique établie qui, par convention, tradition ou normes sociales, est entrée dans la conduite admise et attendue dans un contexte social donné. Les pratiques coutumières sont appliquées et acceptées en tant que lois.

Droit de douane : taxe imposée sur les marchandises importées dans un pays. Un droit de douane est spécifique lorsqu'il est imposé comme montant fixe par unité de marchandise importée. Un droit de douane est *ad valorem* lorsqu'il est calculé comme un pourcentage de la valeur de la marchandise importée. Des droits de douane mixtes et composés sont des combinaisons de droits de douane spécifiques et *ad valorem*. Les taux des droits consolidés sont négociés par les pays dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux, régionaux ou multilatéraux. Une fois convenus, ils représentent le niveau maximum de droits de douane que les parties sont autorisées à utiliser concernant les importations de pays. Les taux de droits appliqués sont ceux utilisés *de facto* par les pays ; ils sont généralement plus bas que les taux consolidés (CNUCED, 2001).

E

Ecart salarial entre hommes et femmes : différence entre la rémunération des hommes et celle des femmes résultant de la discrimination et/ou de la concentration dans des professions différentes. Il peut se mesurer de différentes manières, et notamment par la différence entre le revenu moyen des hommes et des femmes exprimée en pourcentage du revenu des hommes.

Economie (standard) orthodoxe : théorie économique « traditionnelle » enseignée dans la plupart des universités, fondée sur les hypothèses que les individus cherchent à maximiser leur utilité, sur la base de préférences et attentes rationnelles et avec une information complète sur le marché. Les

économistes orthodoxes utilisent souvent des modèles mathématiques comprenant des calculs, des statistiques d'optimisation et comparatives pour décrire le comportement des individus. Voir également « Economie hétérodoxe ».

Economie hétérodoxe : l'économie hétérodoxe est un terme générique utilisé pour désigner de manière assez large les approches économiques non-néoclassiques, telles que celles des écoles keynésiennes, marxistes, féministes et institutionnalistes, qui critiquent généralement l'approche classique et reposent sur différents fondements théoriques. Voir également « Economie orthodoxe ».

Economie informelle : désigne toutes les activités économiques de travailleurs et d'unités économiques qui ne sont pas couverts – en vertu de la législation ou de la pratique – par des dispositions formelles. Ces activités n'entrent pas dans le champ d'application de la loi, ce qui signifie que ces travailleurs et unités opèrent en marge de la loi; ou bien ils ne sont pas couverts dans la pratique, ce qui signifie que la loi ne leur est pas appliquée alors même qu'ils opèrent dans le cadre de la loi; ou bien encore la loi n'est pas respectée parce qu'elle est inadaptée, contraignante ou qu'elle impose des charges excessives (OIT, 2002).

Effet d'entraînement : conséquences résultant d'une activité économique ou d'un processus qui s'étendent dans des zones ne se trouvant pas directement dans son périmètre. Par exemple, l'investissement dans des infrastructures peut avoir un effet d'entraînement en stimulant l'économie par l'emploi, l'amélioration de la mobilité professionnelle et l'accroissement de la demande des secteurs productifs connexes.

Egalité des sexes : fait de jouir de droits égaux, d'opportunités égales, d'accès égal aux ressources et de pouvoir de décision égal entre hommes et femmes dans la vie sociale, économique et politique. Voir également « Parité ».

Emancipation des femmes : processus permettant aux femmes de participer pleinement à la vie économique, sociale et politique et de garantir qu'elles puissent exercer leur droit d'effectuer des choix en toute indépendance, d'avoir accès aux opportunités et aux ressources et d'avoir le contrôle de leur propre vie, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de la sphère domestique. Voir également « Emancipation économique des femmes ».

Emancipation économique des femmes : capacité des femmes à disposer pleinement de leurs droits et indépendance économiques. Ceci comprend l'accès à l'emploi; des conditions de travail appropriées; une rémunération égale à travail égal; l'accès à la formation, à l'information et aux technologies; l'accès aux marchés; le contrôle sur les ressources économiques, ainsi que la capacité à influencer sur les processus décisionnels économiques, et notamment sur la formulation des politiques financière, monétaire, commerciale et autres politiques économiques. Voir également « Emancipation des femmes ».

Emploi informel : travail sans protection légales ou sociale à l'intérieur ou à l'extérieur d'entreprises informelles (Chen et Vanek, 2013).

Entrée sur le marché : capacité des exportateurs à satisfaire aux exigences requises pour entrer sur un marché. Les conditions d'entrée sur le marché peuvent se référer aux caractéristiques du produit – et notamment à la qualité, à l'apparence, au goût, à la sécurité – par exemple la présence de pesticides ou d'hormones artificielles – et à l'authenticité, comme la garantie de l'origine géographique ou l'utilisation d'un processus de production traditionnel. D'autres paramètres peuvent avoir trait à la nature du processus de production (concernant la santé et la sécurité des travailleurs ou l'impact environnemental), aux prix et à la vitesse de livraison. Les conditions d'entrée sur le marché ne sont pas prescrites par la loi mais sont généralement imposées par de grands réseaux de distribution et de grands clients commerciaux. Le fait de ne pas satisfaire aux conditions d'entrée sur le marché résulte *de facto* en une exclusion du marché (CNUCED, 2003).

Escalade tarifaire : augmentation avec le niveau de traitement : les droits de douane sur les produits semi-finis et finis sont ainsi plus élevés que sur les produits non transformés et les matières premières. L'escalade tarifaire protège l'industrie de transformation dans le pays d'importation de la concurrence étrangère car il empêche les fournisseurs de matières premières ou de produits non transformés de passer aux stades supérieurs de la transformation et de diversifier leur production.

F

Féminisation du travail : accroissement de la proportion de femmes employées dans un travail salarié dans un secteur donné. Par exemple, l'expansion du secteur manufacturier consécutive à un accord de libre échange ou de l'afflux d'investissements étrangers peuvent ouvrir de nouvelles perspectives pour les femmes. Voir également « Déféminisation du travail ».

Formation professionnelle : éducation et formation visant à doter les travailleurs de compétences professionnelles spécifiques leur permettant de réussir à une fonction donnée. Les professions nécessitant une formation professionnelle comprennent, par exemple, spécialiste informatique, électricien ou cuisinier.

G

Genre : définit le cercle social des attributs, rôles et opportunités assignés aux catégories sexuelles masculine et féminine. Les aspects du genre varient énormément à travers les contextes et déterminent le comportement attendu, recherché et autorisé chez les hommes et les femmes. Des écarts et des inégalités substantielles existent dans la plupart des sociétés. Voir également « Egalité des sexes ».

I

Intégration de la dimension de genre : pris en compte des questions d'égalité entre les sexes dans les différentes institutions dans le but de promouvoir l'égalité des sexes. Le Conseil économique et social des Nations Unies a défini le concept comme : « L'intégration des questions de genre consiste à évaluer les implications des femmes et des hommes dans toute action planifiée comprenant la législation, les procédures ou les programmes dans tous les domaines et à tous les niveaux. Cette stratégie permet d'intégrer les préoccupations et les expériences des femmes et des hommes à la conception, à la mise en œuvre, au contrôle et à l'évaluation des procédures et des programmes dans toutes les sphères politiques, économiques et sociétales pour qu'ils en bénéficient de manière égale et que l'inégalité actuelle ne soit pas perpétuée. L'intégration vise donc principalement à obtenir l'égalité des genres ». (Conseil économique et social des Nations Unies, 1997).

Intensité de capital : rapport entre la quantité de capital et de main-d'œuvre utilisée dans la production. Il est communément mesuré comme le rapport entre les stocks nets de capital et le nombre de travailleurs. Voir également « Intensité de main-d'œuvre ».

Intensité de main-d'œuvre : rapport entre la quantité de main-d'œuvre et de capital utilisée dans la production. Elle se mesure habituellement comme le rapport entre le nombre de travailleurs et le stock net de capital. Voir également « Intensité de capital ».

Intensité féminine (masculine) de l'emploi : concentration d'emplois féminins (ou masculins) dans une industrie ou un secteur donné ou au niveau global. Elle est mesurée comme la part de femmes (d'hommes) dans l'emploi total. Par exemple, les ZFI affichent une forte intensité d'emplois féminins, pouvant atteindre 90 % dans certains pays. Voir également « Féminisation du travail ».

Investissement étranger direct (IED) : l'IED est défini comme un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays. L'IED implique que l'investisseur exerce un degré d'influence important sur la gestion de l'entreprise résidant dans l'autre pays. Cet investissement englobe à la fois la transaction initiale entre les deux entités et toutes les transactions ultérieures entre elles et entre filiales étrangères, qu'elles soient constituées ou non en sociétés. L'IED peut être opéré par des particuliers ou par des entreprises (CNUCED, 2013c).

Libéralisation du commerce : suppression ou baisse des droits de douane et des restrictions au commerce international. Les mesures de libéralisation du commerce comprennent la suppression ou la baisse de droits (droits à l'importation) et les obstacles non tarifaires (contingents, règles de licences d'importation, etc.). Voir également « Protectionnisme commercial ».

M

Maquila (ou maquiladora): au Mexique, usine d'assemblage orientée vers l'exportation opérant dans les ZFI frontalières des États-Unis. Le terme *maquila* (ou *maquiladora*) est également utilisé pour désigner des usines similaires dans d'autres pays d'Amérique latine et d'Asie. Voir également « Zones franches pour l'industrie d'exportation ».

Mesure absolue: mesure exprimée en unités absolues. Par exemple, le nombre de personnes vivant dans la pauvreté, la valeur totale des exportations en monnaie locale, la différence entre le nombre de filles et de garçons scolarisés en primaire. Voir également « Mesure relative ».

Mesure relative: donnée comparant deux mesures absolues. Par exemple, un ratio de scolarisation des filles en primaire par rapport à celle des garçons de 63 % indique qu'il y a 63 filles scolarisées en primaire pour 100 garçons. Voir également « Mesure absolue ».

Mesures non tarifaires (MNT): les MNT sont des mesures politiques, autres que les droits de douane, qui peuvent avoir un effet économique sur le marché international des marchandises, avec des effets sur les quantités échangées, sur leurs prix ou sur les deux. Elles peuvent être divisées en trois catégories: (a) mesures directement liées au commerce (contingents d'importations, restrictions à l'importation, licences, mesures antidumping); (b) mesures ayant un lien avec les échanges dans la mesure où leur mise en œuvre est contrôlée à la frontière (étiquetage, emballage, normes sanitaires et phytosanitaires, spécifications techniques); et (c) mesures découlant de décisions de politique générale (marchés publics, restrictions en matière d'investissement, étendue de la protection des droits de propriété intellectuelle) (CNUCED, 2013a). Voir également « Droits de douane ».

Microentreprise: entreprise opérant à petite échelle et employant un nombre de personnes limité. La plupart des microentreprises sont spécialisées dans les biens et services fournis dans un rayon limité, et sont une caractéristique commune des pays en développement dans lesquels elles jouent un rôle essentiel pour la création d'emplois et l'atténuation de la pauvreté.

N

Niveau de compétences: définit la complexité et l'étendue des tâches et des devoirs à accomplir dans une profession. Il est mesuré en prenant en compte la nature du travail exécuté, le niveau d'éducation formelle nécessaire pour une profession donnée et la quantité de formation informelle et/ou d'expérience antérieure requise pour mener à bien les tâches et les devoirs liés à la fonction. La Classification internationale type des professions (CITP) définit quatre niveaux de compétences: celles-ci vont des professions caractérisées par la prestation de tâches manuelles simples et requérant un minimum de compétences élémentaires de lecture et de calcul (peu qualifiées), à des professions caractérisées par l'accomplissement de tâches qui exigent une grande capacité à résoudre les problèmes complexes et à prendre des décisions et pour lesquelles des niveaux élevés d'instruction et de formation sont nécessaires (hautement qualifiées) (OIT, 1990).

Normes du travail: série de conventions internationales sur le travail et la politique sociale qui garantissent les droits des travailleurs. Les normes fondamentales du travail sont des droits fondamentaux comprenant des principes liés à la liberté d'association et au droit de la négociation collective, au travail forcé, à l'égalité des chances de de traitement et au travail des enfants (BIT, 1998). Les normes fondamentales du travail sont définies dans la Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail, adoptée par les États Membres de l'OIT en 1998.

O

Obstacles/constraints structurels: obstacle fondamental à la réalisation d'un but spécifique, ancré dans les systèmes économique, politique, culturel et social dans lesquels l'acteur opère. Par exemple, des stéréotypes sexistes dans les institutions éducatives à propos des capacités techniques limitées des femmes peuvent se traduire en politiques d'admission discriminatoires.

Ouverture commerciale en politique: ensemble de mesures gouvernementales comprenant les lois, les réglementations et les exigences déterminant le degré auquel les pays sont ouverts au commerce

international. L'ouverture en politique est définie par rapport aux obstacles au commerce international imposés par les gouvernements, qui peuvent comprendre des mesures tarifaires et non tarifaires (comme les contingents, les systèmes de licence à l'importation, les réglementations sanitaires, les interdictions, etc.).

Ouverture commerciale en pratique : indique le degré d'intégration d'un pays dans l'économie mondiale, et, partant, l'importance du commerce international par rapport aux activités domestiques. Les mesures de l'ouverture commerciale en pratique comprennent soit l'importation ou l'exportation de valeurs, soit les deux en tant que parts du PIB.

P

Parité : représentation égale des hommes et des femmes. La parité peut être atteinte dans l'emploi (à tous les niveaux professionnels du lieu de travail), dans l'éducation (dans les taux de scolarisation, taux de réussite et d'alphabétisation) ou dans la participation politique (à tous les niveaux du gouvernement et des organes décisionnels). Voir également « Égalité des sexes ».

Pouvoir de négociation : capacité relative d'une partie à exercer une influence sur une autre au cours d'une négociation ou d'un litige. La partie possédant le plus grand pouvoir de négociation est en mesure de garantir un accord plus proche de ses propres conditions et de parvenir à une issue plus favorable.

Programmes d'ajustements structurels (PAS) : ensemble de politiques économiques que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) ont mis en place dans de nombreux pays en développement depuis les années 1980 faisant partie d'une enveloppe de prêts aux pays en difficultés économiques. Parmi les principes directeurs des PAS, on compte la croissance induite par les exportations, la privatisation et la libéralisation, ainsi que l'efficacité du marché libre. Afin d'atteindre ces objectifs, les pays devaient prendre plusieurs des mesures suivantes : dévaluer leur monnaie par rapport au dollar, lever les restrictions à l'importation et à l'exportation, équilibrer leur budget et supprimer les contrôles des prix et les subventions de l'État. En raison des critiques soulevées par rapport aux PAS, il a été décidé en 1999 que des prêts concessionnels seraient négociés dans le cadre de stratégies nationales de réduction de la pauvreté (Documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté, DSRP).

Protectionnisme commercial : restrictions du commerce visant à protéger les producteurs domestiques de la concurrence des importations. Les mesures protectionnistes peuvent inclure des droits sur les importations, des contingents, des subventions et des allègements fiscaux. Voir également « Libéralisation commerciale ».

R

Réformes commerciales : changements dans les lois et les pratiques régissant le commerce international d'un pays. D'une manière générale, les réformes commerciales peuvent inclure des mesures visant à la fois la libéralisation et le protectionnisme.

Répartition efficace : répartition des actifs et/ou des ressources entre les acteurs économiques (par ex. particuliers et entreprises) parvenant au meilleur résultat possible pour tout le monde : chaque acteur ne peut gagner d'une redistribution d'actifs et/ou de ressources qu'aux dépens de quelqu'un d'autre.

S

Secteurs marchands : les secteurs produisant des biens et/ou services qui sont ou peuvent être échangés entre pays. Leurs prix sont déterminés en grande partie sur le marché mondial. La plupart des biens et certains services sont échangeables. Voir également « Secteurs non marchands ».

Secteurs non-marchands : secteurs produisant des biens et/ou des services qui ne peuvent pas être échangés sur les marchés internationaux par leur nature, les coûts élevés de la commercialisation ou des raisons logistiques. Leurs prix sont déterminés en grande partie sur le marché domestique. Par exemple, les infrastructures et la coiffure sont des secteurs non-marchands. Voir également « Secteurs exportateurs ».

Services de vulgarisation agricoles : activités visant à éduquer et à former les travailleurs ruraux à des pratiques agricoles, et notamment aux méthodes et techniques d'exploitation.

Sphère reproductive : se réfère au domaine domestique et est associée aux tâches familiales et ménagères, y compris les responsabilités de soins aux enfants et d'éducation des enfants, la préparation des repas, le ménage, la collecte de l'eau et du combustible.

Syndrome hollandais : situation dans laquelle la découverte de nouvelles ressources naturelles dans un pays ou une forte hausse des prix de ces ressources conduit à une appréciation réelle de la monnaie du pays, qui, à son tour, rend les exportations de ressources non naturelles du pays moins compétitives sur le marché mondial, entravant par-là la croissance du secteur manufacturier ou d'autres secteurs exportateurs. Le syndrome hollandais est souvent considéré comme un problème temporaire. Par opposition, ce que l'on appelle la « malédiction des ressources » est l'incidence négative à long terme que peut avoir le syndrome hollandais sur le progrès technique du pays, principalement dans le secteur manufacturier, causé par le détournement des ressources financières d'un usage productif orienté vers la croissance, en raison d'un comportement de recherche de rente (CNUCED, 2012).

Système social patriarcal : système social fondé sur l'autorité des mâles aînés. Globalement, une société patriarcale est un système dans lequel les femmes sont subordonnées aux hommes, qui détiennent l'autorité et les privilèges au sein de la famille, de la politique et de la société. Ce système comprend également des mécanismes sociaux qui reproduisent la dominance et les privilèges masculins.

T

Transformation structurelle : la transition de production et d'emploi dans une économie, de l'agriculture aux produits manufacturés et aux services, qui est caractéristique du processus de développement. Elle s'accompagne habituellement d'une urbanisation accrue et du développement d'une économie moderne industrielle et tertiaire.

Travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale : personnes qui occupent un emploi indépendant dans une entreprise orientée vers le marché et exploitée par un parent vivant dans le même ménage. Ces travailleurs ne peuvent pas être considérés comme associés, parce que leur degré d'engagement, en termes de temps de travail ou d'autres facteurs à déterminer selon les conditions nationales, n'est pas comparable à celui du chef de l'établissement (BIT, 1993).

V

Ventilation par sexe : compilation d'informations statistiques et analytiques (éducation, emploi, santé) par sexe. Les données ventilées par sexe sont essentielles pour évaluer les différences de conditions entre hommes et femmes et déterminer si ces conditions changent avec le temps.

Z

Zones agro-climatiques : territoires partageant la même terre, les mêmes sols et les mêmes caractéristiques climatiques, où l'on trouve le même type de végétation et de cultures.

Zones franches pour l'industrie d'exportation (ZFE) : zones généralement créées dans les pays en développement pour attirer l'investissement étranger direct. Les ZFE offrent notamment aux entreprises (habituellement en mains étrangères) les avantages suivants : importations hors taxes de matières premières et de biens intermédiaires pour la transformation des produits d'exportation, procédures facilitées de licence ou de permis de construire, droits de douanes réduits, et avantages fiscaux en général. Les avantages potentiels des ZFE pour le pays hôte comprennent notamment : un accroissement des flux de capitaux étrangers, l'expansion des exportations, le transfert de technologie et les retombées positives globales sur l'économie nationale.

RÉFÉRENCES

- CEPALC (2001). *The Gender Dimension of Globalization : A Survey of the Literature with a focus on Latin America and the Caribbean*. Publication des Nations Unies. No de vente E.01.II.G.223. Santiago du Chili.
- Chen MA et Vanek (2013). Informal employment revisited : Theories, data and policy. *The Indian Journal of Industrial Relations*, 48 (3) : 390–401.
- CNUCED (2001). *Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products*. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 12. Publication des Nations Unies. No de vente E.01.II.D.23. New York et Genève.
- CNUCED (2003). *Market entry conditions affecting competitiveness and exports of goods and services of developing countries : large distribution networks, taking into account the special needs of LDCs*. Expert Meeting on Market Entry Conditions Affecting Competitiveness and Exports of Goods and Services of Developing Countries : Large Distribution Networks, Taking into Account the Special Needs of LDCs. TD/B/COM.1/EM.23/2. Genève.
- CNUCED (2006). *Rapport 2006 sur les pays les moins avancés. Développer les capacités productives*. Publication des Nations Unies. No de vente F.06.II.D.9. New York et Genève.
- CNUCED (2012). *Virtual Institute Teaching Material on Contemporary Issues in International Macroeconomics, Trade and Finance*. Publication des Nations Unies. UNCTAD/GDS/2011/2. New York et Genève.
- CNUCED (2013a). *Non-tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries. Developing countries in International Trade Studies*. Publication des Nations Unies. UNCTAD/DITC/TAB/2012/1. New York et Genève.
- CNUCED (2013b). *Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 55*. Publication des Nations Unies. UNCTAD/ITCD/TAB/56. New York et Genève.
- CNUCED (2013c). *Rapport sur l'investissement dans le monde. Les chaînes de valeur mondiales : l'investissement et le commerce au service du développement*. Publication des Nations Unies. No de vente F.13.II.D.5. New York et Genève.
- Conseil économique et social des Nations Unies (1997). Report of the Secretary-General on mainstreaming the gender perspective into all policies and programmes in the United Nations system. Coordination of the Policies and Activities of the Specialized Agencies and Other Bodies of the United Nations System. 12 juin. E/1997/66. Nations Unies, New York.
- FAO (2012). *Guiding principles for responsible contract farming operations*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- OIT (1990). Classification internationale type des professions (CITP-88). Organisation internationale du travail, Genève.
- OIT (1993). *Rapport de la Quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail*. ICLS/15/D.6 (Rev. 1). Organisation internationale du travail, Genève.
- OIT (1998). Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail. Organisation internationale du travail, Genève. Disponible à l'adresse : <http://www.ilo.org/declaration/lang-fr/index.htm>.
- OIT (2002). Suite à donner aux résolutions adoptées par la quatre-vingt-dixième Conférence internationale du travail (2002) : (b) Résolution concernant le travail décent et l'économie informelle. 285e session du Conseil d'administration Organisation internationale du travail, Genève. Disponible à l'adresse : http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/GB/285/GB.285_7_2_engl.pdf.

NOTES

- 1** Voir <http://www.un.org/womenwatch/osagi/conceptsandefinitions.htm>.
- 2** Id. sup.
- 3** Voir Razavi et Hassim (2006), Gideon (1999) et Elson (1999).
- 4** Voir par exemple Darity (1995), au module 3 du présent support pédagogique, qui a construit un modèle de discrimination sexuelle dans un pays à faible revenu et a étudié comment celle-ci peut influencer négativement sur la capacité de production de l'économie.
- 5** Voir Antonopolous (2009), Razavi et Staab (2008) et le site Internet du Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme : <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Poverty/Pages/UnpaidWork.aspx>.
- 6** Les emplois sont « informels » lorsque le statut d'emploi de la personne engagée n'est pas soumis à la législation du travail nationale ou à l'impôt sur le revenu et ne peut permettre de bénéficier de la protection sociale ou des avantages sociaux (par ex. préavis de licenciement, indemnité de départ, congés payés annuels ou congés de maladie, etc.).
- 7** La ségrégation horizontale est une situation dans laquelle les travailleurs d'une industrie ou d'un secteur particulier sont principalement composés des représentants d'un sexe en particulier. Par exemple, la construction, dans de nombreux pays, est un métier d'hommes alors que la puériculture est presque exclusivement un métier de femme.
- 8** La ségrégation verticale se réfère aux hiérarchies entre les fonctions individuelles. Cela signifie que les opportunités de progression de carrière au sein d'une société ou d'un secteur pour un sexe particulier se trouvent restreintes. Dans la doctrine, on se réfère souvent à la ségrégation verticale des femmes comme à un « plafond de verre » représentant l'existence d'obstacles visibles et/ou invisibles qui empêchent les femmes d'accéder à des postes de niveau supérieur.
- 9** La définition de l'OIT des « travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale » comprend les travailleurs qui exercent un emploi indépendant dans un établissement à vocation commerciale géré par un parent vivant dans le même ménage, mais qui ne peut pas être considéré comme associé, parce que leur degré d'engagement, en termes de temps de travail ou d'autres facteurs à déterminer selon les conditions nationales, n'est pas comparable à celui du dirigeant de l'établissement. Voir <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/icsee.html>.
- 10** La définition de l'OIT de « l'emploi vulnérable » comprend à la fois les travailleurs familiaux et les personnes travaillant pour leur propre compte. Nous préférons nous concentrer uniquement sur les travailleurs familiaux contribuant à l'entreprise familiale. La catégorie des personnes travaillant pour leur propre compte est relativement hétérogène et certains des emplois qu'elle recouvre ne comportent pas de risque économique élevé. De par le monde, il existe en moyenne davantage d'hommes que de femmes travaillant pour leur propre compte et davantage de femmes que d'hommes travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale.
- 11** L'OCDE définit le commerce transfrontalier informel comme le commerce des biens et des services produits légalement qui échappent au cadre réglementaire fixé par le Gouvernement, se soustrayant par-là aux formalités fiscales et réglementaires (OCDE, 2009 : 9). Voir le glossaire pour plus de détails.
- 12** Hélas, de nombreux jeux de données et de politiques traitant de ces questions continuent à considérer les ménages comme des unités homogènes composées de personnes ayant les mêmes préférences et le même pouvoir de décision. Considérer les ménages comme des unités homogènes n'est pas seulement fondé sur les hypothèses d'homogénéité des préférences et des décisions mais cela évite la modélisation de l'hétérogénéité au sein du ménage. Bien que la plupart des données sur les ménages aient des informations ventilées, peu de recherches ont été à même de surmonter les difficultés rencontrées lorsqu'on appréhende les ménages comme des entités hétérogènes, comme la simultanéité et le calendrier des décisions. Cette hétérogénéité n'est pas une question facile à traiter et la recherche étudie des moyens appropriés pour l'appréhender. Néanmoins, l'information sur la répartition des ressources au sein du ménage est toujours dispersée et limitée aux petites enquêtes ad hoc. Une documentation plus systématique améliorerait de façon significative la capacité des décideurs à concevoir des politiques intégrant cette dynamique. Pour de plus amples informations, voir IFPRI (2003), et pour des résultats plus récents voir par ex. UNDESA (2010) chapitre 8, partie B.
- 13** Pour plus d'informations sur la dimension genre de la fiscalité, voir Barnett et Grown (2004) et Huber (2005).
- 14** Si les achats des groupes à faible revenu sont concentrés sur les biens à faible taux d'imposition, on n'y observe cependant pas nécessairement une plus forte incidence fiscale.
- 15** Les travailleurs occasionnels sont des personnes qui sont uniquement embauchés pour effectuer des tâches ponctuelles. Leur activité dépend donc de la charge de travail de leurs employeurs et de ses fluctuations. Les femmes sont plus souvent recrutées que les hommes au titre de travailleurs occasionnels.
- 16** Les indices globaux de l'égalité entre les sexes sont notamment l'indicateur sexospécifique du développement humain (ISDH) et l'indicateur de la participation des femmes (IPF) publiés tous les ans par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) dans son Rapport sur le développement humain ; l'écart entre les genres introduit par le Forum économique mondial en 2006 ; et

- l'indice « Institutions sociales et égalité homme-femme » (ISE) lancé en 2009 par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)
- 17** Malgré son intérêt, l'IDP est rarement utilisé dans la doctrine; nous ne l'aborderons donc pas plus avant dans ce matériel pédagogique.
- 18** On peut aussi exprimer l'écart relatif avec la formule $1-GPI$. Ainsi, plus le résultat tend vers 0, plus la parité entre les sexes est élevée.
- 19** Voir <http://genderstats.org/> pour consulter l'ensemble minimal des 52 indicateurs sexospécifiques et http://www.un.org/womenwatch/directory/statistics_and_indicators_60.htm pour le répertoire des ressources des Nations Unies sur les questions de l'appartenance sexuelle et des femmes (en anglais).
- 20** Le taux de chômage mesure le pourcentage de personnes au sein de la population active qui sont officiellement à la recherche d'un emploi.
- 21** La CIP-88 est la Classification internationale type des professions approuvée et adoptée en 1988 par l'organe directeur du BIT. Elle est progressivement remplacée par sa version plus actuelle, la CIP-08.
- 22** Il est probablement plus judicieux d'utiliser à la fois les exportations et les importations. Yannikaya (2003) note que ces deux éléments sont importants pour la performance économique. La théorie normalisée sur le commerce international considère que le commerce entraîne une utilisation plus efficace des ressources d'un pays, non seulement par le biais de la production de biens qui utilise de manière intensive les facteurs de production abondants du pays, mais aussi par le biais d'importations de biens et de services qu'il serait autrement trop onéreux de produire dans le pays même. Cependant, il s'agit de savoir si l'on considère la performance économique en termes d'un accès moins cher aux biens, auquel cas les importations sont importantes, ou en termes de développement économique où il existe davantage de données indiquant que les exportations augmentent le PIB, alors que l'on ne dispose que de peu d'éléments permettant de tirer la même conclusion pour ce qui est des importations.
- 23** Le concept d'avantage comparatif est expliqué plus avant dans l'encadré 9 du module 2.
- 24** Pour un exemple, voir la base de données de la CNUCED sur le commerce international de biens et de services à l'adresse : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
- 25** Pour un exemple, voir la classification des Nations Unies des produits en fonction de leur intensité technologique à l'adresse : <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Attachment64.aspx>.
- 26** Il convient de noter à cet effet que près de la moitié des pays ACP ont un statut de PMA. Ces pays jouissent déjà d'un accès à l'UE hors contingent et en franchise de droits de douane pour toutes leurs exportations, à l'exception des armes. Il pourrait y avoir encore d'autres bénéfices d'accès au marché, même pour les PMA, avec un assouplissement des règles d'origine pour certains produits. Cela dépend en grande partie de la spécialisation commerciale du pays concerné. Voir par exemple South Centre (2012), Naumann (2010) et CNUCED (2011) pour un examen des dispositions de facilitation des échanges d'APE donnés.
- 27** Pour une liste exhaustive et une définition des termes du commerce, voir Deardorff (2006).
- 28** L'analyse s'appuie en grande partie sur le document UNCTAD (2013).
- 29** Le kwanza est la monnaie de l'Angola.
- 30** L'expression « syndrome hollandais » fait référence à l'arrivée massive de devises étrangères suite à la découverte de nouvelles ressources naturelles ou à une forte hausse des prix des ressources qui entraîne une réelle appréciation de la monnaie nationale du pays, ce qui à son tour nuit à la compétitivité d'autres secteurs tournés vers l'exportation, en particulier, le secteur manufacturier; cet état de fait entrave les efforts du pays visant à développer et diversifier la production nationale.
- 31** L'accord de Cotonou signé entre l'UE et les membres du groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) en 2000, est un vaste traité sur les échanges et le développement dont le but déclaré est d'aider à réduire la pauvreté et contribuer au développement durable et à une intégration des pays ACP dans l'économie mondiale.
- 32** La Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide, adoptée en 2005 par plus de 100 signataires, à savoir les gouvernements de pays développés et en développement, des agences donatrices multilatérales, des banques de développement régional et des agences internationales, a choisi cinq principes fondamentaux visant à améliorer l'efficacité de l'aide. Ces principes incluent l'appropriation, l'alignement, l'harmonisation, la gestion pour l'obtention de résultats et la responsabilité réciproque. Des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse : <http://www.oecd.org/dac/effectiveness/parisdeclarationandaccraagenforaction.htm>.
- 33** Définie comme étant le ratio emploi féminin / emploi total.
- 34** De manière schématique, la théorie classique (ou orthodoxe) de l'économie et la théorie hétérodoxe sont deux écoles de pensée économique qui diffèrent dans leurs hypothèses, leurs méthodes et leurs thèmes. L'économie orthodoxe se réfère à la théorie économique néoclassique enseignée dans la plupart des universités qui se fonde sur les hypothèses principales postulant l'existence d'un

individu à préférences rationnelles qui maximise l'utilité et dispose d'informations complètes sur le marché. L'économie hétérodoxe est un terme générique qui est utilisé pour décrire de manière approximative des approches non néo-classiques de l'économie comme les écoles keynésienne, marxistes, féministes et institutionnalistes qui sont généralement critiques dans leur appréciation de l'approche orthodoxe et qui reposent sur différents fondements théoriques. En règle générale, elles ne souscrivent pas à l'idée des marchés parfaits et renient l'individualisme méthodologique. A cet égard, il n'existe toutefois que des définitions approximatives, et le lecteur intéressé fera bien de consulter d'autres sources (par ex. Dequech, 2007; Lawson, 2013).

- 35** Un compte-rendu exhaustif des principales critiques faites au modèle HOSS de manière générale va au-delà du champ du présent module. Nous ne relèverons ici que les aspects qui sont particulièrement pertinents pour leur application à une perspective « genre ».
- 36** Voir Shaikh (2007) et van Staveren *et al.* (2007) pour une étude plus approfondie du concept d'avantage concurrentiel.
- 37** Ces pays comprennent Hong Kong (Chine), la Province chinoise de Taïwan, Singapour et la République de Corée.
- 38** Pendant vingt ans (1974–1994), l'AMF régissait l'essentiel des relations commerciales dans le secteur des textiles et des vêtements sur la base de contingents négociés bilatéralement entre les pays développés et les pays en voie de développement. L'AMF s'écartait ainsi considérablement des règles de base de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT), et en particulier du principe de non-discrimination. Au 1er janvier 1995, l'AMF a été remplacé par l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) qui instaure un processus de transition pour la suppression définitive de ces contingents. L'ATV est arrivé à expiration le 1er janvier 2005.
- 39** Pour plus d'informations sur le programme Better Work, voir sous: <http://www.ilo.org/washington/areas/better-work/lang-en/index.htm> and <http://betterwork.org>.
- 40** La présente section se réfère essentiellement à Berik (2011) et Fontana (2009).
- 41** Pour une discussion sur la manière de mesurer l'écart salarial entre hommes et femmes, cf. encadré 5, module 1.
- 42** Il s'agirait du « résidu inexplicé » figurant dans la décomposition de l'écart salarial brut (voir l'encadré 5 dans le module 1).
- 43** Une analyse pertinente de la théorie du commerce d'Heckscher-Ohlin ainsi que le débat autour du commerce et de l'inégalité en matière de salaires peuvent être consultés dans le Matériel pédagogique de l'Institut virtuel de la CNUCED sur le commerce et la pauvreté (2010), en particulier aux sections 1.2.3 et 2.2.3.
- 44** Tiano (1994), Barrientos *et al.* (2004) et McMichael (2012) discutent également le recul du pourcentage de l'emploi féminin au Mexique, et Fleck (2001) se réfère à l'augmentation de l'emploi de femmes mariées plus âgées dans des *maquiladoras* au Mexique au fil du temps.
- 45** Nous ne disposons pas encore de données salariales plus récentes.
- 46** Il est à noter que les résultats inverses, mais équivalents, sont valables pour le pays étranger.
- 47** Selon les règles de l'OMC, un pays est autorisé à accroître les taux de droits de douane qu'il applique jusqu'à concurrence du niveau de ses taux de droits de douane consolidés sans enfreindre ses obligations au titre de l'OMC.
- 48** Par exemple, un pays comme le Rwanda n'est pas autorisé à percevoir des droits de douane sur des produits importés provenant d'autres pays membres de la Communauté de l'Afrique de l'Est et applique le tarif douanier extérieur commun de l'EAC sur les importations issues de pays non membres de l'EAC.
- 49** Pour les pays en développement, 10 % de la production agricole totale (pour un soutien non spécifique aux produits) et 10 % de la valeur totale de la production des biens agricoles en question (pour un soutien spécifique aux produits).
- 50** Si elles ne sont pas directement impliquées dans la production à l'exportation, les femmes augmentent souvent le nombre d'heures passées à s'occuper des récoltes commerciales de leurs maris, d'où un surcroît de charges de travail féminin non payées. Malgré leur contribution importante à cet égard, les femmes n'ont souvent aucun contrôle sur les revenus générés par leur travail, comme le montrent des études réalisées sur les EANT en Inde, au Kenya, au Sénégal et au Guatemala (Singh, 2002, pour le Pendjab indien; Dolan, 2001, pour le Kenya; Maertens et Swinnen, 2009, pour le Sénégal; Katz, 1995, pour le Guatemala).
- 51** Il est important de noter, cependant, qu'une fois que les caractéristiques d'une entreprise telles que la taille, la formalité de ses activités et l'investissement en capital sont prises en compte, le différentiel de productivité sexospécifique entre les entreprises détenues par des hommes, resp. par des femmes, disparaît (Kabeer, 2012).
- 52** Selon la Banque mondiale, « Les impôts sur le commerce international comprennent les droits de douane à l'importation et à l'exportation, les profits des monopoles d'exportations ou d'importations, les profits sur les taux de change et les taxes sur les opérations de change. » Voir <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/GC.TAX.INTT.RV.ZS>
- 53** « *Economic structure, trade openness and gendered employment in sub-Saharan Africa* » (Structure économique, ouverture du commerce et possibilités d'emploi pour les hommes et les femmes en Afrique sub-saharienne)

- 54** Les auteurs justifient leur choix d'exprimer les infrastructures par le pourcentage de la population ayant accès aux installations sanitaires améliorées et le nombre de lignes téléphoniques par 100 personnes en avançant les motifs suivants: il est supposé que l'amélioration des installations sanitaires diminue l'écart entre l'emploi des femmes et celui des hommes, par exemple par l'amélioration des résultats sur le plan de la santé générale et la réduction du temps passé par les femmes à pourvoir des soins. L'effet des lignes téléphoniques sur l'accès relatif à l'emploi est indirect; cette variable fait office de variable de substitution pour d'autres mesures directes des améliorations infrastructurelles induisant des gains de temps pour lesquelles les données sont plus rares.
- 55** « *Trade contraction and employment in India and South Africa during the global crisis* » (Contraction du commerce et de l'emploi en Inde et en Afrique du Sud pendant la crise mondiale)
- 56** « *Do economic reforms influence home-based work? Evidence from India* » (Les réformes économiques influencent-elles sur le travail à domicile? L'exemple de l'Inde)
- 57** « *Global defeminization? Industrial upgrading, occupational segmentation and manufacturing employment in middle-income countries* » (Défémisation mondiale? Modernisation industrielle, segmentation professionnelle et emploi manufacturier dans les pays à revenu intermédiaire)
- 58** Voir module 2 pour une explication de la notion d'avantage concurrentiel.
- 59** Voir module 1 pour une explication et définition.
- 60** Voir http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Gender_pay_gap_statistics pour des données sur l'Union Européenne, par exemple.
- 61** Nous entendons la catégorie de travail « flexible » au sens retenu par Standing (1989). Le travail flexible se réfère aux formes de rapports contractuels à court terme, au travail temporaire, occasionnel et/ou informel, généralement sans prestations sociales par opposition au travail permanent et formel.
- 62** On entend par économies d'échelle la baisse des coûts à l'unité de production qu'une entreprise enregistre car ses frais fixes peuvent être répartis sur davantage d'unités de production.
- 63** Les importations de matières premières n'auraient pas les mêmes retombées technologiques.
- 64** Néanmoins, tout le monde ne partage pas ce point de vue et le débat sur les liens entre la libéralisation du commerce et la croissance économique reste ouvert. Voir Winters *et al.* (2004) pour une analyse de la littérature sur le sujet.
- 65** Voir <http://www.ilo.org/gender/Aboutus/ILOandGenderEquality/lang--fr/index.htm> pour la mission de l'OIT concernant l'égalité entre hommes et femmes.
- 66** Groupe de pays qui ont connu une croissance industrielle rapide entre 1970 et 1980, comme la République de Corée, Singapour, Hong Kong (Chine) et la Province chinoise de Taïwan.
- 67** Voir http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-islamabad/documents/policy/wcms_143046.pdf pour obtenir la liste des conventions fondamentales de l'OIT.
- 68** Voir <http://www.capturingthegains.org/about/index.htm> pour l'aperçu du programme de modernisation économique et sociale dans les CVM.
- 69** Cependant, la vigilance des consommateurs ne se traduit pas toujours en une amélioration des conditions de travail des travailleurs vulnérables. Voir par exemple l'ouvrage de Basu (1998) sur le travail des enfants.
- 70** Cette section est basée sur Berik (2000).
- 71** Il convient de noter que la part des hommes travaillant à leur compte est plus élevée que celle des femmes, mais davantage de femmes sont des travailleuses familiales non rémunérées, ce qui accroît la part des femmes en situation d'emploi vulnérable d'une manière globale (OIT, 2012).
- 72** Se référer à la section 3.1 du module 1. Pour un rapport complet des causes sous-jacentes de l'inégalité entre hommes et femmes par région, voir OCDE (2012).
- 73** Nous devons également garder à l'esprit qu'en général, les filles présentent un taux d'abandon scolaire plus élevé que celui des garçons et que l'éducation qu'elles reçoivent est souvent de qualité inférieure et manque de ressources d'apprentissage, d'infrastructure et d'équipements (UNESCO, 2012; UNICEF, 2000). D'une manière générale, l'absence d'éducation et de scolarisation appropriées peut diminuer les perspectives des femmes.
- 74** La question de la pauvreté en temps des femmes a été traitée au module 1.
- 75** Dans ce cas, le préjugé à l'encontre des femmes est indirect. Les services de vulgarisation ciblent traditionnellement les cultures de rente orientées vers l'exportation et à forte prédominance masculine. En outre, la manière dont sont conçus et mis en œuvre les services de vulgarisation ne tient souvent pas compte des obstacles sexospécifiques auxquels les femmes doivent faire face (comme un accès limité aux radios et téléphones mobiles, les contraintes de temps, de mobilité, etc.).
- 76** La section suivante se base sur le rapport CNUCED-CIR (2014).

- 77** La section qui suit se base sur CNUCED (2014b).
- 78** Le taux de pauvreté se réfère ici au seuil de pauvreté national de 64 000 francs Rwandais par équivalent-adulte et par an, en prix de janvier 2001 (Institut national de la Statistique du Rwanda, 2012).
- 79** Données issues des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale disponibles sous : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. Le ratio par habitant mesure le pourcentage de la population vivant avec moins de \$1,25 par jour aux prix internationaux de 2005.
- 80** « *Gender wage inequality and export-led growth in South Korea* » (Ecart salarial entre hommes et femmes et croissance axée sur l'exportation en Corée du sud)
- 81** Le revenu extérieur est une moyenne pondérée par les échanges du Produit national brut (PNB) ajusté en fonction de l'inflation pour les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon et l'Allemagne.
- 82** « *Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis* » (Inégalité entre hommes et femmes et croissance économique: une analyse par pays)
- 83** Introduite par Robert Solow en 1957, l'analyse causale de la croissance mesure la contribution de chaque facteur économique à la croissance économique et définit le « résidu » comme la différence de productivité obtenue grâce au progrès technologique. Après les travaux précurseurs de Solow, de nombreux économistes ont travaillé sur l'amélioration du modèle de Solow avec d'autres variables économiques pouvant expliquer la croissance économique, comme le capital humain (éducation), les dépenses publiques, etc.
- 84** L'indice SIEO a été calculé comme la somme de la part des exportations dans le PIB, le ratio des machines et matériel de transport par rapport aux produits primaires non pétroliers dans les exportations, et la part du secteur manufacturier dans le PIB. Le premier terme est un indicateur de l'orientation alors que le deuxième et le troisième indiquent le statut semi-industrialisé d'un pays. Les pays présentant des valeurs SIEO supérieures à 1 sont classés comme semi-industrialisés. Par exemple, d'après les calculs de Seguino, entre 1980 et 1993, le Paraguay a fait état d'un indice SIEO juste en dessous de 2, alors que la Province chinoise de Taïwan et Singapour avaient un indice SIEO d'environ 10.
- 85** Une mesure est une variable basique d'écart salarial, à savoir la différence du logarithme des salaires masculins et féminins. Une deuxième mesure affine l'indice de base de l'écart salarial et est calculée comme la différence entre le logarithme du ratio des salaires par rapport aux années d'enseignement secondaire pour les garçons et les filles de 15 ans et plus. La troisième mesure est l'interaction de la mesure affinée de l'écart salarial avec le niveau moyen d'instruction dans l'économie. Dans ce cas, l'écart salarial doit aussi capturer l'effet des compétences requises pour adopter de nouvelles technologies.
- 86** Celles-ci comprennent le pourcentage des garçons et des filles de 15 ans et plus qui ont achevé l'enseignement secondaire et le taux de croissance de la réussite scolaire en cycle secondaire par sexe.
- 87** « *Gender inequality and trade* » (Les inégalités hommes-femmes et le commerce)
- 88** L'avantage comparatif révélé (ACR) est un indice qui calcule l'avantage ou le désavantage relatif dont dispose un pays donné dans une catégorie spécifique de biens et/ou de services en la comparant avec les chiffres sur les exportations ou importations mondiales de la même catégorie. Busse et Spielmann (2006) le calculent en comparant deux ratios entre eux : le ratio « exportations d'articles à forte intensité de main-d'œuvre / importations d'articles à forte intensité de main-d'œuvre » avec le ratio « total des exportations / total des importations ».
- 89** « *The formal structure of a gender-segregated low-income economy* » (La structure formelle d'une économie à bas revenus où règne la discrimination sexuelle)
- 90** Voir le module 1 pour une définition des PAS.
- 91** Bien que les prix des exportations baissent et que le pays devient plus compétitif sur les marchés étrangers, une dévaluation de la monnaie peut accroître les prix domestiques en augmentant les prix des importations ainsi que la demande agrégée pour des biens domestiques.



vi@unctad.org
<http://vi.unctad.org>