

Lien entre commerce et genre dans une perspective de développement :

Un bref aperçu

*Concepts, définitions
et cadres analytiques*



Lien entre commerce et genre dans une perspective de développement :

Un bref aperçu

*Concepts, définitions
et cadres analytiques*



© 2022, Nations Unies

La présente publication est librement accessible en se conformant à la licence Creative Commons créée pour les organisations intergouvernementales, disponible à l'adresse suivante : <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.

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

La photocopie et la reproduction d'extraits sont autorisées à condition d'indiquer précisément la source.

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

UNCTAD/DITC/2021/2

eISBN: 978-92-1-001221-8

REMERCIEMENTS

La présente étude a été menée par le Programme relatif au commerce, aux questions de genre et au développement de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), sous la supervision et la coordination de Simonetta Zarrilli, responsable du programme.

Cette publication a été réalisée dans le contexte de l'initiative de renforcement des capacités sur le commerce et le genre de la CNUCED et a été rendue possible grâce à la contribution financière du Gouvernement de la Finlande.

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	1
2. L'ÉCONOMIE EN TANT QUE STRUCTURE FONDÉE SUR LE GENRE	3
3. LE LIEN ENTRE COMMERCE ET GENRE.....	8
3.1 Une relation à double sens entre commerce et genre	8
3.2 Canaux d'interaction entre commerce et genre.....	9
3.2.1 Les effets du commerce sur l'égalité des genres et l'autonomisation économique des femmes.....	9
3.2.1.1 Les femmes en tant que salariées.....	9
3.2.1.2 Les femmes en tant que productrices et dirigeantes de petites entreprises.....	12
3.2.1.3 Les femmes en tant que consommatrices	14
3.2.1.4 Les femmes en tant que contribuables	15
3.2.2 L'impact des inégalités fondées sur le genre sur les résultats commerciaux et la compétitivité à l'exportation.....	17
3.2.2.1 Les femmes salariées, sources d'avantages concurrentiels.....	17
3.2.2.2 Les femmes productrices, entrepreneures au sein de microentreprises ou petites entreprises et commerçantes, sous-performantes en termes d'avantage concurrentiel	18
4. TENDANCES EN MATIÈRE D'INTÉGRATION DES QUESTIONS DE GENRE DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE.....	20
4.1 Évaluation <i>ex ante</i> de l'impact des accords commerciaux sur les femmes et les hommes.....	20
4.2 Dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux	22
4.3 Commerce et genre au sein de l'Organisation mondiale du commerce.....	23
4.4 Autres pistes pour l'intégration des questions de genre dans la politique commerciale.....	24
5. CONCLUSION	26
RÉFÉRENCES.....	27
GLOSSAIRE.....	31

1. INTRODUCTION

Avant de mener une recherche, quelle qu'elle soit, trois questions fondamentales méritent des réponses : 1) Quel est le sujet à examiner ? 2) En quoi est-il important ? 3) Comment réaliser l'analyse ? Le présent document vise à apporter une réponse à chacune de ces questions dans le contexte du lien entre commerce et genre.

Au cours des quarante dernières années, la mondialisation a contribué à l'expansion des flux transfrontières de biens et de services (c'est-à-dire le commerce international ou plus simplement le commerce sur un plan général), de capitaux, de main-d'œuvre, de technologies et d'informations. La *libéralisation des échanges*¹ a été au cœur de cette mondialisation. Selon le postulat en vigueur au cours de cette époque, la levée des barrières économiques, géographiques et culturelles était censée conduire à des

niveaux de productivité plus élevés et à des possibilités de production et d'emploi accrues profitant à tous. Les politiques économiques étaient généralement conçues sur l'idée que les forces du marché garantiraient automatiquement la concrétisation de ces résultats.

Avec l'adoption de la Déclaration du Millénaire en 2000 et du Programme de développement durable à l'horizon 2030 en 2015, le discours sur le développement international s'est d'abord orienté vers les *objectifs du Millénaire pour le développement (OMD)* puis vers les *objectifs de développement durable (ODD)* comme cadre général du développement. Les objectifs globaux en matière d'*égalité des genres* ont été une composante essentielle du programme de développement durable. Ces objectifs de développement ont été complétés par des cadres juridiques internationaux en faveur de l'*égalité des genres* (encadré 1).

Encadré 1 : Instruments et objectifs internationaux relatifs à l'égalité des genres

La Convention sur l'élimination de toutes les formes de *discrimination à l'égard des femmes* a été signée par les gouvernements en 1979, est entrée en vigueur en 1981 et compte actuellement 189 États parties. Elle est le premier instrument juridiquement contraignant ayant adopté une approche globale pour interdire la *discrimination à l'égard des femmes* dans tous les domaines de la vie économique, sociale et politique. Cet instrument est considéré comme une avancée majeure.

La Déclaration et le Programme d'action de Beijing, signés par 189 gouvernements en 1995, constituent le premier instrument juridique international intégrant un plan d'action détaillé qui définit des stratégies destinées à garantir l'égalité et le plein exercice des droits fondamentaux des femmes dans 12 domaines d'intérêt : la pauvreté, l'éducation et la formation, la santé, la violence à l'égard des femmes, les conflits armés, l'économie, le pouvoir et la prise de décisions, les mécanismes institutionnels de promotion de la femme, les droits humains, les médias, l'environnement et la situation des filles.

L'OMD3, l'objectif du Millénaire pour le développement traitant spécifiquement de l'*égalité des genres*, a fait l'objet de certaines critiques en raison de son interprétation jugée trop restrictive (principalement sociale) de l'*égalité des genres* et de l'*autonomisation des femmes*, et du peu d'attention accordé à l'impact des facteurs économiques sur le bien-être de ces dernières. L'ODD5, l'objectif de développement durable qui a succédé à l'OMD3, adopte une approche plus large de l'*égalité des genres*. Il vise à réaliser l'*égalité des sexes* et à autonomiser toutes les femmes et les filles. Il comprend neuf cibles dans les domaines suivants : l'élimination de toutes les formes de discrimination (5.1), de toutes les formes de violence (5.2) et des pratiques préjudiciables à l'égard des femmes et des filles (5.3), la reconnaissance et la valorisation des soins et travaux domestiques non rémunérés (5.4), le soutien du pouvoir de décision des femmes (5.5), la garantie de l'accès à la santé sexuelle et procréative et des droits en matière de procréation (5.6), l'égalité des droits et l'accès des femmes aux ressources économiques (5.a), l'utilisation des technologies pour promouvoir l'*autonomisation des femmes* (5.b), et l'adoption et le renforcement de dispositions législatives en faveur de la promotion de l'*égalité des genres* (5.c).

Source : secrétariat de la CNUCED.

¹ Tous les concepts figurant en italique dans le texte sont définis dans le glossaire.

S'agissant du commerce, le Cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha, lancé par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001, a mis fortement l'accent sur le développement, ce qui a contribué à remettre en cause l'idée que la libéralisation du commerce favorisait automatiquement la croissance économique et le développement pour tous. En effet, l'une des principales caractéristiques du développement économique de cette époque est la déconnexion entre la croissance économique et le développement social : les disparités de revenus, les inégalités sociales et l'exclusion ont été renforcées, même dans les pays qui ont enregistré des niveaux élevés de croissance économique et obtenu des *résultats commerciaux* remarquables. Il est devenu de plus en plus évident que les politiques économiques n'influent pas de la même façon sur les différentes catégories de la population, y compris les hommes et les femmes, et l'idée selon laquelle les politiques économiques sont « *neutres du point de vue du genre* » a été largement contestée. La politique économique, notamment la politique commerciale, ne pourra contribuer fondamentalement à réduire les écarts entre les hommes et les femmes que si les décideurs prennent résolument en compte ces différences (UNCTAD 2012). En 2017, 127 membres et observateurs de l'OMC, réunis à Buenos Aires, ont approuvé la Déclaration conjointe sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes afin de soutenir davantage l'*autonomisation économique des femmes* et l'*égalité des genres* dans le contexte du commerce, comme indiqué à la section 4 du présent document.

Le commerce international affecte différemment les femmes et les hommes dans leurs divers rôles économiques, comme le montrent les recherches sur le genre et le commerce, notamment celles menées par la CNUCED. La prise en compte des questions de genre contribue à une compréhension plus profonde et plus riche du commerce et apporte un éclairage nouveau à l'analyse de la politique commerciale. Elle remet d'abord en question l'approche globale de l'analyse conventionnelle de la politique commerciale, qui occulte les effets redistributifs du commerce au niveau national. Deuxièmement, elle facilite l'étude des formes croisées d'inégalité (par exemple, en fonction du revenu, de la richesse, de la race, de l'ethnicité, de la caste, de la localisation spatiale, de l'âge, etc.), qui autrement seraient négligées. Enfin, en interrogeant les normes sociales et les relations de pouvoir, la prise en compte des questions de genre intègre des facteurs sociaux et culturels dans l'analyse économique. Elle contribue ainsi à renforcer la valeur sociale et l'inclusivité de la politique commerciale (UNCTAD 2012).

Chaque incidence du commerce sur l'économie peut avoir des répercussions différenciées sur les femmes et les hommes. C'est pourquoi l'examen de la structure socioéconomique des pays à travers le prisme du genre constitue le cadre général décrit ci-après. Le présent document propose ensuite un examen de la relation à double sens entre commerce et genre, ainsi que de la notion d'*intégration des questions de genre* dans la *politique commerciale*.

2. L'ÉCONOMIE EN TANT QUE STRUCTURE FONDÉE SUR LE GENRE

Avant de plonger dans le débat sur le commerce et le genre, il est important de clarifier la manière dont le « genre » et « l'économie en tant que structure fondée sur le genre » sont conçus dans ce matériel pédagogique. Le *genre* est un système de normes et de pratiques, qui alloue certains rôles, attributs et comportements aux hommes et aux femmes en fonction de leur sexe, et qui confère habituellement aux personnes nées de sexe féminin un statut de subordination dans la société. Les différences entre genres sont socialement construites et assimilées à travers les processus de socialisation, mais ne reposent sur aucune distinction « naturelle ». Elles structurent les relations de pouvoir social, économique et politique entre personnes de sexe différent au sein du ménage, du marché et de la société en général. Ces différences sont liées à un contexte spécifique, ponctuel et variable². À cet égard, l'égalité des sexes suppose que les intérêts, les besoins et les priorités des femmes et des filles sont pris en compte, reconnaissant la diversité des groupes de femmes et d'hommes³. L'égalité des sexes n'est pas un problème de femmes mais devrait concerner et associer pleinement les hommes et les femmes. L'égalité entre femmes et hommes est considérée comme une question de droits humains et une condition préalable, et un *indicateur*, d'un développement durable axé sur l'être humain⁴.

Il est également important de clarifier la différence entre l'*égalité des genres* et l'*autonomisation des femmes*, deux concepts étroitement liés mais bien distincts. L'*égalité des genres* a trait au statut des femmes par rapport à celui des hommes, tandis que l'*autonomisation des femmes* consiste à déterminer si les femmes ont la capacité d'exercer un contrôle et la possibilité de faire des choix et de prendre des décisions pratiques et stratégiques. Les femmes peuvent être autonomisées, par exemple, si elles sont en mesure de

prendre leurs propres décisions concernant l'utilisation de leurs ressources et de leurs revenus (autonomisation économique), d'accéder à une éducation de bonne qualité et d'être indépendantes dans la société et la famille (autonomisation sociale), et de participer à la vie politique (autonomisation politique). L'*autonomisation des femmes* est un concept plus controversé et difficile à mesurer que l'*égalité des genres* du fait de ses dimensions multiples et complexes, notamment des normes sociales et des institutions très spécifiques au contexte.

En abordant l'économie sous l'angle d'une « structure fondée sur le genre »⁵, nous reconnaissons et identifions explicitement les rapports de pouvoir entre les femmes et les hommes qui sous-tendent les diverses institutions, transactions et relations constituant la sphère de l'économie. En d'autres termes, l'économie fait partie d'un système de relations sociales dans lequel le genre est déjà intégré, même si ces relations peuvent également être modifiées et réinventées. À titre d'exemple, la discrimination fondée sur le genre est monnaie courante sur le marché du travail, les femmes ne pouvant accéder qu'à un nombre limité de *professions* et les salaires qui leur sont versés sous-évaluant leur contribution. Il s'agit non seulement d'une violation des droits fondamentaux du travail, mais aussi d'un obstacle empêchant le pays à tirer parti de la pleine *capacité productive* de sa main-d'œuvre actuelle et future⁶. De même, l'accès des femmes à un emploi et à un revenu renforce leur pouvoir et leur poids au sein du ménage et atténue certaines inégalités de genre.

La première étape de l'examen de l'économie sous l'angle du genre est la mise en évidence du travail domestique non rémunéré, qui consiste à s'occuper d'autrui et est indispensable au bon fonctionnement de

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

³ Les genres incluent les femmes, les hommes et les personnes qui ne s'identifient ni comme hommes ni comme femmes ou qui s'identifient à un genre différent de celui qui leur a été assigné à la naissance. Cependant, tout au long de ce document, ce terme renverra aux femmes et aux hommes.

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

⁵ Voir Razavi and Hassim (2006), Gideon (1999) et Elson (1999).

⁶ Voir Darity (1995), qui a élaboré un modèle de *ségrégation fondée sur le genre* dans un pays à faible revenu et examiné l'effet négatif que cette ségrégation peut avoir sur la *capacité productive de l'économie*.

l'économie de marché. Les économistes soucieux de l'égalité des genres soulignent que les biens et services nécessaires à un niveau de vie adéquat sont produits non seulement par le travail marchand, mais aussi par de nombreuses heures de *travail non rémunéré* consacrées à la cuisine et au ménage, à la collecte d'eau et de combustible, et à la prise en charge des enfants, des personnes âgées, des malades et des adultes valides⁷. Ce *travail non rémunéré* est essentiel au fonctionnement de l'économie rémunérée, même s'il reste invisible. Il a donc été proposé d'élargir les frontières du système économique pour y inclure à la fois les dimensions marchandes et non marchandes. Comprendre l'interdépendance entre les activités marchandes (la production ou le travail rémunéré) et les *activités non marchandes* (le *travail de reproduction sociale non rémunéré*), ainsi que la *division du travail fondée sur le genre* au sein de ces sphères, constitue le point de départ de toute analyse économique tenant compte du genre.

Les normes genrées relatives au travail des femmes et des hommes impliquent que les femmes assument l'essentiel des responsabilités familiales (Razavi 2007). De ce fait, les femmes (beaucoup plus que les hommes) portent un double fardeau : elles participent au travail rémunéré et en plus elles effectuent un *travail non rémunéré*. Cette dualité de rôles a généralement pour effet de fragiliser la position et le *pouvoir de négociation* des femmes sur le marché du travail et de compromettre leur accès au crédit et aux autres ressources productives. Elle incite également les femmes à rechercher des emplois offrant des modalités flexibles, par exemple des *emplois informels* ou à temps partiel, afin de pouvoir combiner plus facilement l'activité rémunérée avec les responsabilités familiales et domestiques non rémunérées. Les emplois formels et à temps plein sont habituellement mieux payés que les *emplois informels* et à temps partiel, mais les femmes y sont moins sensibles du fait des tâches familiales non rémunérées supplémentaires qui leur incombent (Higgins 2012). De par ce choix, les femmes sont plus vulnérables au sein de leur propre famille, car tributaires des revenus de leur mari. Pendant les périodes de récession économique telles que celle engendrée par la pandémie de COVID-19, elles assument un fardeau plus lourd que celui des hommes. Occupant principalement des emplois à temps partiel, saisonniers ou temporaires, elles sont les premières victimes des licenciements et celles,

nombreuses, qui occupent des *d'emplois informels*, n'ont pas accès aux programmes de sauvetage économique.

La deuxième étape d'une analyse tenant compte de la dimension de genre consiste à recenser et étudier les incidences sur les femmes, dans leurs multiples rôles au sein de l'économie, des *préjugés liés au genre* dans les diverses formes d'inégalité de genre. Mais avant d'aborder cette problématique, il est important de définir brièvement l'égalité des genres. Nous distinguerons trois domaines de la vie économique et sociale – les capacités, l'accès aux ressources et aux opportunités, et la sécurité – et examinerons les *inégalités fondées sur le genre* dans chacun d'eux :

- a) Les **capacités** font référence aux aptitudes humaines fondamentales, telles que la connaissance et la santé. Elles sont fondamentales pour le bien-être individuel et créent les conditions préalables à la production et à la prise de décisions économiques. Elles sont généralement mesurées par divers *indicateurs* d'éducation, de santé et de nutrition.
- b) L'**accès aux ressources et aux opportunités** renvoie aux conditions permettant aux individus de gagner correctement leur vie, pour eux et leur famille, en accédant aux actifs et aux ressources économiques et en exerçant un pouvoir de décision. L'accès aux actifs et aux ressources économiques tels que les terres et autres biens, les infrastructures, le crédit, les intrants, les services de vulgarisation, etc., détermine la capacité d'une personne à trouver un emploi et exploiter des opportunités de revenus. Le fait d'occuper une fonction de direction et de gestion dans des coopératives, des entreprises et des organes directeurs détermine le pouvoir de décision de la personne concernée. L'ensemble est mesuré par divers *indicateurs* relatifs à l'accès aux actifs, aux ressources et aux postes décisionnels.
- c) La **sécurité** se rapporte à la vulnérabilité face à la violence et aux conflits. La violence et les conflits provoquent des dommages physiques et psychologiques et compromettent la capacité des individus et des communautés à réaliser leur potentiel. La sécurité peut se mesurer par des *indicateurs* tels que la prévalence des violences physiques, des viols, du harcèlement sexuel ou de la traite des femmes.

⁷ Voir Antonopolous (2009) et Razavi and Staab (2008), entre autres.

En général, les femmes participent à l'économie en tant que travailleuses, productrices, commerçantes, consommatrices et contribuables. Elles assument bien sûr plusieurs rôles en parallèle et sont de ce fait exposées à des formes diverses d'*inégalités fondées sur le genre*, susceptibles de se renforcer mutuellement et de défavoriser ces femmes dans l'économie de marché. Le tableau 1 détaille ces rôles économiques et les *préjugés liés au genre* qui pèsent sur les femmes.

Pour comprendre la structure fondée sur le genre d'une économie et le type de *préjugés liés au genre* auxquels les femmes sont confrontées dans ces rôles économiques, il convient de recenser les secteurs où travaillent des femmes et des hommes (l'agriculture, l'industrie et les services) et leur statut professionnel (salariés, travailleurs indépendants y compris les employeurs, *travailleurs pour compte propre*, *travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale* et membres de coopératives de producteurs). Dans cette analyse des liens entre genre et commerce, cette autre classification est appliquée à chaque rôle économique.

En général, les femmes sont concentrées dans un petit nombre de secteurs économiques (*ségrégation horizontale*) et sont sous-représentées aux postes de pouvoir et de décision (*ségrégation verticale*). À l'inverse, les hommes sont répartis de manière plus équilibrée dans un plus large éventail de *professions* et d'activités productives (World Bank 2012: chapitre 5). Les femmes occupent plus fréquemment que les hommes des postes précaires et mal rémunérés, en qualité de *travailleuses pour compte propre* et *travailleuses familiales collaborant à l'entreprise familiale* – les deux formes d'*emploi vulnérable*⁸. Dans l'ensemble du monde en développement, les femmes travaillant pour leur propre compte représentent 45 % de la population active féminine dans les pays à faible revenu, alors qu'elles sont 41 % dans les pays à revenu intermédiaire inférieur et 25 % dans les pays à revenu intermédiaire supérieur⁹. Le *travail pour compte propre* (indépendant) est particulièrement prisé par les femmes, notamment en Asie du Sud (56 %) et en

Afrique subsaharienne (53 %). De même, 43 % des femmes sont des *travailleuses familiales collaborant à une entreprise familiale* dans les pays à faible revenu, alors qu'elles sont 24 % dans les pays à revenu intermédiaire inférieur et seulement 16 % dans les pays à revenu intermédiaire supérieur (ILO 2020). Cette activité n'est généralement pas rémunérée, même si une compensation peut intervenir indirectement sous la forme d'un revenu pour la famille, mais elle vient en appui de la production marchande.

Parallèlement à leur rôle dans le secteur du travail rémunéré, les femmes se taillent la part du lion dans les tâches domestiques et familiales non rémunérées. La charge de *travail non rémunéré* est particulièrement lourde pour les femmes vivant dans des zones rurales reculées, en raison de l'insuffisance des infrastructures matérielles. Comme susmentionné, cette double charge de travail, rémunéré et non rémunéré, freine leur participation sur un pied d'égalité avec les hommes aux activités économiques rémunérées. Les *enquêtes sur l'utilisation du temps* sont la principale source d'information sur le *travail non rémunéré*, elles sont plus courantes dans les pays développés mais gagnent en fréquence et en ampleur dans les pays en développement. Selon ONU-Femmes, au niveau mondial, les femmes consacrent trois fois plus de temps que les hommes aux soins et travaux domestiques non rémunérés (UN Women (2019)). L'écart est particulièrement marqué dans les pays en développement et parmi les différentes régions, les *inégalités fondées sur le genre* en matière de soins et de travaux domestiques non rémunérés sont les plus criantes en Afrique du Nord et en Asie occidentale, avec un rapport médian entre les femmes et les hommes de près de 6.

En raison du peu de temps dont elles disposent, les femmes sont désavantagées par rapport aux hommes pour répondre aux nouvelles incitations économiques, notamment dans leur rôle de travailleuses et de productrices. Ce handicap vient s'ajouter aux obstacles à surmonter du côté de l'offre, tels que l'accès limité

⁸ Dans les pays en développement, la part du travail salarié dans l'emploi total est plus faible pour les femmes que pour les hommes, avec un écart important relevé principalement dans les pays en développement à faible revenu. En 2019, 11 % des femmes étaient salariées et employées, contre 24 % des hommes dans les pays à faible revenu (ILO 2020).

⁹ Cette nomenclature est basée sur la classification des pays par revenu de la Banque mondiale, disponible à l'adresse <https://www.jagranjosh.com/general-knowledge/world-bank-country-classifications-by-income-level-1594710102-1>, consultée le 1^{er} juillet 2021. Selon les calculs effectués avec la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale pour 2020, les pays à revenu élevé ont un RNB par habitant de 12 696 dollars É.-U. ou plus ; dans les pays à revenu intermédiaire supérieur ce RNB par habitant est compris entre 4 096 dollars É.-U. et 12 695 dollars É.-U. ; dans les pays à revenu intermédiaire inférieur il est compris entre 1 046 dollars É.-U. et 4 095 dollars É.-U. ; et dans les pays à faible revenu le RNB par habitant est de 1 045 dollars É.-U. ou moins.

aux actifs et aux ressources. Les *inégalités fondées sur le genre* dans l'accès à la propriété (par exemple, à la terre) ont également un impact négatif sur l'accès des femmes au crédit, la terre étant souvent utilisée en garantie pour l'obtention d'un prêt. S'agissant de l'éducation et de la *formation professionnelle*, les femmes et les filles ont moins d'opportunités que les hommes et les garçons de développer des compétences, les filles étant souvent cantonnées à la maison pour aider aux tâches domestiques, au détriment de leur scolarisation. À un stade ultérieur de la vie, la *formation professionnelle* et les *services de vulgarisation agricole* risquent d'être incompatibles avec l'emploi du temps des femmes, ce qui entrave leur participation. Les niveaux d'éducation et de connaissances plus faibles des femmes, en particulier dans les domaines techniques de pointe, limitent également les possibilités d'avancement professionnel qui leur sont offertes par l'évolution technologique.

Les femmes sont impactées par la politique commerciale sous l'angle de leur implication dans les activités économiques rémunérées en tant que travailleuses, productrices, dirigeantes de petites entreprises et commerçantes, mais aussi du fait de leur rôle de consommatrices. À ce titre, elles achètent les denrées alimentaires et d'autres biens pour leur famille et utilisent davantage les services publics que les hommes. Tout choc économique entraînant des modifications du prix relatif de produits de première nécessité et des prestations de services publics essentiels aura probablement une incidence différente sur les membres féminins et masculins du ménage. De même, en leur qualité de contribuables, les femmes seront probablement affectées différemment des hommes par les politiques fiscales, en raison de la structure économique fondée sur le genre, comme nous le verrons plus en détail à la section 3.2.

Tableau 1 : Rôles économiques des femmes et préjugés liés au genre

Rôle économique des femmes	Préjugés liés au genre
<p>Travailleuses, productrices et dirigeantes de petites entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Travailleuses salariées (employées) • Travailleuses indépendantes (employeuses, <i>travailleuses pour compte propre, travailleuses familiales collaborant à l'entreprise familiale</i>, membres de coopératives de production) • Propriétaires de micro, <i>petites et moyennes entreprises</i> (MPME) 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ségrégation fondée sur le genre</i> sur le marché du travail : <i>ségrégation horizontale et verticale</i>, concentration des femmes dans des formes de travail peu rémunérées et précaires (par exemple, travail informel, à temps partiel, saisonnier, <i>occasionnel</i>, temporaire), et <i>pouvoir de négociation</i> plus faible des femmes • <i>Écart de rémunération entre les femmes et les hommes</i> • Accès limité à l'éducation, à la formation et au développement des compétences • Accès limité aux informations sur le marché • Accès limité aux actifs et aux ressources économiques (par exemple, le crédit, la terre, les intrants) et contrôle restreint sur ceux-ci, et possibilités d'emploi limitées • Temps disponible limité : tâches domestiques et familiales non rémunérées pesant de manière disproportionnée sur les femmes • Violence et harcèlement fondés sur le genre
<p>Commerçantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Commerçantes transfrontalières informelles</i> • Commerçantes et marchandes de rue • Propriétaires de <i>MPME</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Niveaux d'alphabétisation et de numératie plus faibles • Accès limité aux actifs et aux ressources économiques (capital, crédit, etc.) et contrôle restreint sur ceux-ci • Accès limité à l'information et aux réseaux • Accès limité à différents moyens de transport • Accès limité aux services de développement des entreprises, généralement conçus sans tenir compte des besoins des femmes entrepreneures • Connaissance limitée des règles commerciales et des procédures douanières • Contraintes de temps et de mobilité pour parcourir de longues distances à la recherche des meilleures offres • <i>Pouvoir de négociation</i> plus faible • Exposition à la violence et au harcèlement fondés sur le genre lors du passage des frontières • Risques accrus pour la santé en raison du manque d'installations sanitaires aux postes transfrontières
<p>Consommatrices</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acheteuses de denrées alimentaires et d'autres biens • Usagères des services publics 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposition plus élevée aux augmentations des prix à l'importation • Plus grande vulnérabilité aux réductions des dépenses publiques
<ul style="list-style-type: none"> • Contribuables 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposition accrue aux formes explicites et implicites de <i>préjugés liés au genre</i> en matière fiscale • Risque plus élevé d'abandon de l'activité professionnelle en raison des taux marginaux d'imposition plus élevés dans le cas d'une déclaration conjointe de revenus • Exposition plus forte aux <i>impôts indirects</i> sur la consommation, en tant que principales consommatrices de produits de première nécessité

Source : secrétariat de la CNUCED.

3. LE LIEN ENTRE COMMERCE ET GENRE

Le commerce affecte les économies en modifiant les structures de production, d'emploi et de revenus via des changements des prix relatifs des biens et des services. Les accords commerciaux internationaux englobent de plus en plus fréquemment des dispositions dépassant le cadre strict des règles commerciales et recoupant d'autres domaines de politique publique. Chacun de ces aspects comporte une dimension de genre qui est fonction de la place occupée par les femmes dans l'économie.

3.1 UNE RELATION À DOUBLE SENS ENTRE COMMERCE ET GENRE

Les modifications de la structure et du volume des échanges d'un pays, qu'elles soient le fruit des politiques commerciales nationales ou de tendances à l'échelon international telles que l'instabilité des prix mondiaux des produits d'exportation et d'importation, interviennent dans le cadre de structures et d'institutions économiques généralement façonnées par des *préjugés de genre*. Cette situation a une double répercussion.

Première répercussion : les résultats distributifs du commerce varient selon le genre. Dans un pays, le commerce et la politique commerciale affectent différemment les femmes et les hommes dans leurs divers rôles économiques, et façonnent *l'égalité des genres* dans son ensemble. En outre, les effets du commerce sont susceptibles de varier selon les femmes elles-mêmes, en fonction de leur appartenance ethnique, de leur âge, de leurs revenus, de leur niveau d'éducation et de leur statut migratoire, ainsi que des obligations sociales qui prévalent dans leur foyer et leur communauté. C'est l'un des aspects de la relation à double sens entre commerce et genre.

Deuxième répercussion : les *inégalités fondées sur le genre* en vigueur dans divers secteurs de la vie économique et sociale risquent d'affecter la compétitivité et les performances à l'exportation d'un pays. C'est l'autre facette de la relation à double sens entre commerce et genre.

Plusieurs cadres analytiques pourraient faciliter l'étude de l'interaction entre le commerce et les *inégalités fondées sur le genre*. Une approche fréquemment adoptée dans l'analyse des questions de genre, applicable également aux liens entre commerce et

genre, consiste à établir une distinction entre les niveaux « macro », « méso » et « micro » (Elson et al. 1997 ; Elson 1999). L'analyse au niveau macro examine la *répartition du travail selon les sexes* entre la *sphère productive* (travail marchand ou rémunéré) et la *sphère reproductive* (travail domestique ou non rémunéré) de l'économie. L'analyse au niveau méso porte sur les institutions et les cadres responsables de la répartition des ressources, de la prestation des services publics et du fonctionnement des marchés du travail, des produits de base et autres. Au niveau micro, l'analyse permet un examen approfondi de la répartition du travail, des ressources et de la prise de décisions entre les femmes et les hommes, notamment au sein des ménages (UNICEF 2011).

Cette analyse des canaux d'interaction entre le commerce et le genre laisse entrevoir que le commerce peut avoir un impact sur les *inégalités fondées sur le genre* à ces trois niveaux. Ainsi, en termes de participation au marché, ces inégalités sont atténuées si les secteurs en expansion sont à plus forte intensité de main-d'œuvre féminine que les secteurs en perte de vitesse (niveau macro) ; la prestation publique de services sociaux qui favorise les femmes (par exemple dans les domaines de la santé ou de l'éducation) peut être remise en cause si la perte de recettes publiques due à la réduction des *droits de douane* entraîne des coupes dans ces services (niveau méso) ; et le contrôle des femmes sur les dépenses du ménage peut être affaibli ou renforcé, selon que la *libéralisation des échanges* détruit ou crée des sources de revenus indépendantes pour les femmes (niveau micro). Ces effets sur l'emploi, les prestations publiques et la consommation peuvent à leur tour avoir des incidences sur le niveau et la répartition par genre du *travail non rémunéré*, tant à l'échelle micro (entre membres du ménage) que macro (entre les ménages et les institutions publiques).

Une autre contribution importante aux cadres conceptuels pour l'analyse du commerce et du genre est apportée par Elson et al. (2007), qui s'appuient sur des théories hétérodoxes du commerce pour développer une critique du concept d'*avantage comparatif* et souligner que son acquisition est un processus genré. La section suivante examine les modalités d'utilisation de ce cadre théorique pour analyser les canaux d'interaction entre commerce et genre.

3.2 CANAUX D'INTERACTION ENTRE COMMERCE ET GENRE

Cette section se penche sur la relation à double sens entre commerce et genre. Elle décrit d'abord les effets du commerce sur l'autonomisation économique des femmes, leur bien-être et l'égalité des genres sur un plan général. Elle passe ensuite à l'autre volet de cette relation bidirectionnelle et analyse l'impact des inégalités fondées sur le genre sur la compétitivité à l'exportation et les résultats commerciaux d'un pays.

3.2.1 LES EFFETS DU COMMERCE SUR L'ÉGALITÉ DES GENRES ET L'AUTONOMISATION ÉCONOMIQUE DES FEMMES

Le commerce conditionne les résultats économiques (notamment l'emploi, le revenu, les salaires, les conditions de travail, la consommation, la charge fiscale) des femmes et des hommes dans leurs différents rôles économiques (travailleurs, producteurs, petits entrepreneurs, commerçants, consommateurs, contribuables) par des canaux multiples.

3.2.1.1 Les femmes en tant que salariées

Selon la théorie classique du commerce, un pays exporte les biens nécessitant plus intensivement un facteur relativement abondant – donc relativement moins cher – et importe les biens nécessitant intensivement des facteurs relativement rares, en fonction de leur *avantage comparatif* (Heckscher and Ohlin 1991). La *libéralisation des échanges* se traduit donc par une expansion des secteurs produisant des biens d'exportation et augmente la demande relative – et les rendements relatifs – du facteur de production abondant (Stolper and Samuelson 1941). Les pays en développement étant davantage pourvus en main-d'œuvre qu'en capital, la *libéralisation des échanges* est censée y entraîner l'expansion des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et augmenter la demande relative de main-d'œuvre (emploi) et le rendement du travail (salaires).

Ce cadre peut également être abordé sous l'angle des *niveaux de qualification* : si les pays développés disposent d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et

les pays en développement d'une main-d'œuvre peu qualifiée, le commerce augmentera les rendements relatifs de la main-d'œuvre peu qualifiée dans ces derniers. Selon la théorie classique du commerce, la majeure partie de la main-d'œuvre peu qualifiée des pays en développement étant supposée féminine, la *libéralisation des échanges* renforce davantage la demande de main-d'œuvre féminine que masculine et stimule ainsi l'emploi des femmes. Par voie de conséquence, les salaires féminins devraient augmenter davantage par rapport aux salaires masculins et entraîner une atténuation de l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes. Cette interprétation de la théorie classique du commerce suggère que la *libéralisation des échanges* contribue à réduire les *inégalités fondées sur le genre* dans les pays en développement. En outre, réinterprétant la théorie de Becker à propos de la discrimination sur le marché du travail, publiée en 1957, dans un contexte d'économie ouverte, certains spécialistes (Black and Brainerd 2004) affirment que la libéralisation est susceptible d'entraîner des pressions concurrentielles qui réduiront les possibilités de recours des employeurs à la discrimination, y compris à l'égard des femmes, et donc les inégalités salariales entre les sexes.

La théorie classique du commerce a évolué au fil du temps, passant du concept d'*avantage comparatif* à la « nouvelle théorie du commerce » puis à la « "nouvelle" nouvelle théorie du commerce »¹⁰. Ces modèles prennent en compte des caractéristiques précédemment omises des marchés des produits et du travail (par exemple, l'hétérogénéité des entreprises et des travailleurs, les frictions sur le marché du travail, l'emploi informel, l'externalisation et la délocalisation) et montrent que les incidences de la *libéralisation des échanges* sur les hommes et les femmes sont plus complexes et plus spécifiques au contexte qu'on ne le pensait (Aleman-Castilla 2020). À titre d'exemple, si la *libéralisation des échanges* favorise les changements technologiques en tant que stratégie de concurrence, les emplois manufacturiers deviendront physiquement moins exigeants et la productivité relative des femmes dans les tâches de production progressera. En conséquence, la demande de main-d'œuvre féminine et les salaires correspondant croîtront par rapport à ceux des hommes, réduisant

¹⁰ La nouvelle théorie du commerce avance les *économies d'échelle*, la différenciation des produits et la *concurrence imparfaite* pour expliquer la spécialisation internationale et la structure des échanges (Krugman 1990). La « nouvelle » nouvelle théorie du commerce intègre l'hétérogénéité des entreprises pour appréhender les impacts intra-industriels du commerce (Melitz 2003).

ainsi l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes pour ces tâches (Juhn et al. 2013 ; Pieters 2018). Les possibilités d'exportation à l'étranger et la sélection des seules entreprises les plus compétitives à l'export réduiraient également cet écart salarial entre les genres du fait du renforcement de la concurrence (Ben Yahmed 2017).

Selon les tenants de l'économie hétérodoxe, le commerce est fondé sur l'avantage concurrentiel ou absolu, plutôt que sur l'avantage comparatif. Ainsi, un pays qui produit un bien à moindre coût dominera le marché international et supplantera ses concurrents. Dans ce contexte, les coûts ne sont pas dictés par des dotations en facteurs « spécifiques » et la technologie, mais par des processus historiques et sociaux de génération de technologies, d'acquisition de droits et de pouvoir de négociation (Elson et al. 2007). La concurrence internationale, principal moteur de ce scénario, stimule la recherche d'une main-d'œuvre à moindre coût, les entreprises recourant à une stratégie de baisse des prix et des coûts pour gagner et préserver des parts de marché (Shaikh 2007). Les entreprises tirent parti des divergences de pouvoir entre les femmes et les hommes au sein des ménages et sur les marchés du travail (par exemple, l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes, la ségrégation des emplois) et embauchent de la main-d'œuvre féminine dans le but de réduire leurs coûts de production, notamment dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre des pays en développement.

Contrairement à l'impact de la concurrence sur la réduction de la discrimination dans la théorie classique du commerce, les économistes hétérodoxes considèrent que la discrimination persistante est en cohérence avec une économie concurrentielle (Darity 1989 ; Darity and Williams 1985). Dans ce cadre, les salaires sont déterminés par le pouvoir de négociation relatif des groupes de travailleurs, qui sont déterminés par leurs compétences et les caractéristiques des emplois. Lorsque les exportations progressent, les femmes peuvent bénéficier de gains d'emplois mais les écarts de rémunération entre les sexes n'en sont pas atténués pour autant. Cette discrimination salariale fondée sur le genre peut être une stratégie délibérée de l'employeur pour augmenter ses profits, compte tenu du pouvoir de négociation relativement faible des travailleuses, et la libéralisation des échanges est susceptible de creuser l'écart de rémunération entre les femmes et les hommes plutôt que de le réduire (Elson et al. 2007).

Dans un tel contexte, l'emploi féminin, en particulier dans les produits agricoles non traditionnels exportés et dans l'industrie manufacturière orientée vers l'exportation, a des effets contradictoires sur le plan du genre. D'une part, des emplois salariés sont proposés aux femmes, ce qui contribue à corriger d'anciennes structures inégalitaires puisque les femmes travaillent à l'extérieur du foyer et gagnent leur vie. Mais de l'autre, les femmes sont cantonnées dans quelques professions, dans des conditions défavorables, et elles risquent d'être perdantes sur d'autres aspects du bien-être, par exemple le temps consacré aux loisirs ou au repos (Elson et al. 2007). Les salaires féminins n'augmentent pas nécessairement en raison d'une demande accrue de main-d'œuvre féminine dans les secteurs orientés vers l'exportation.

Dans les pays en développement, les données empiriques montrent que l'adoption, à partir des années 1960 et 1970, de politiques axées sur l'exportation a provoqué un afflux massif de travailleuses dans les secteurs exportateurs à forte intensité de main-d'œuvre, notamment le secteur manufacturier. De 70 à 90 % des effectifs de ces secteurs manufacturiers étaient féminins, les femmes accédant généralement pour la première fois à l'emploi formel en Asie, en Amérique latine et dans certaines régions d'Afrique. L'expansion des services tournés vers l'exportation (par exemple, le tourisme, les centres d'appels, la saisie de données) a encore davantage facilité ce processus de renforcement des effectifs féminins dans l'emploi salarié, connu sous le nom de féminisation du travail.

La féminisation du travail liée à l'orientation exportatrice semble être plus courante dans le secteur manufacturier et dans les pays semi-industrialisés que dans les pays agricoles ou riches en ressources minérales. Cependant, elle s'est surtout produite dans les secteurs exportateurs à forte intensité de main-d'œuvre, à faible valeur ajoutée et à bas salaires, tels que l'habillement, le textile, le cuir et les jouets. Ces secteurs se caractérisent par des emplois de qualité médiocre et des perspectives d'évolution professionnelle limitées. À cet égard, l'expression féminisation du travail désigne à la fois l'augmentation de la part de l'effectif féminin dans la main-d'œuvre totale et l'extension aux emplois masculins de conditions de travail défavorables telles que les bas salaires et la précarité de l'emploi, caractéristiques traditionnelles des emplois féminins (Standing 1989, 1999).

Plus récemment, certains pays (par exemple, la République de Corée, la province chinoise de Taiwan et la Malaisie) ont constaté une baisse de la part des femmes dans les secteurs d'exportation traditionnels, un phénomène appelé « *déféminisation du travail* ». Elle s'explique principalement par la préférence accordée par les entreprises aux travailleurs masculins dans les secteurs de production plus avancés sur le plan technologique, lors de la mise à niveau industrielle (Kucera and Tejani 2014). Il est vrai aussi que les coûts de la main-d'œuvre représentent une part plus faible du coût total dans la production à forte intensité capitaliste, ce qui atténue les pressions concurrentielles poussant les employeurs à préférer les femmes aux hommes (Tejani and Milberg 2016 ; Saraçoğlu et al. 2018). Le défaut des compétences requises, le manque de temps et les stéréotypes sexistes sur les emplois jouent également un rôle dans cette *ségrégation fondée sur le genre* à l'échelle des professions.

Les services méritent qu'on s'y attarde compte tenu de leur poids grandissant dans le commerce international et l'emploi des femmes dans le monde. Le renforcement des services est un élément essentiel de la productivité globale d'un pays et du progrès de la société¹¹, et le commerce des services est censé avoir des effets positifs grâce à une concurrence internationale génératrice d'efficacité, favorisant l'innovation, la spécialisation résultant de la division du travail, les *économies d'échelle* et la baisse des prix à la consommation. Le *commerce transfrontalier* des services et les investissements dans ce secteur ont été les composantes du commerce mondial qui ont affiché la croissance la plus rapide au cours des dernières décennies (Sauvé 2020).

Un secteur des services fort et dynamique pourrait grandement contribuer à *l'autonomisation des femmes*. Certains développements récents, tels que la servicification de l'industrie manufacturière (c'est-à-dire l'incorporation des services sous forme d'intrants, d'activités ou d'extrants dans les biens et vendus avec eux)¹², offrent aux femmes des opportunités d'emploi dans des segments à *valeur ajoutée* des services. Les postes dans ce secteur sont généralement considérés à forte *valeur ajoutée*, un intérêt particulier étant porté aux services technologiques, financiers, commerciaux, aux technologies de l'information et des communications (TIC) et à la recherche-développement (R&D). Cela étant, dans les pays en développement la transition vers les services se fait habituellement à des niveaux de revenus plus faibles que dans les pays développés. Dans bon nombre de ces pays, les services plus traditionnels, non commercialisables et à faible productivité, associés à un potentiel réduit d'accumulation de capital, occupent une part croissante des services dans le PIB et l'emploi.

Les services et les exportations de services sont devenus des sources importantes d'emplois féminins dans de nombreux pays en développement¹³, tant dans les secteurs formels qu'informels. Ces activités économiques vont du petit *commerce transfrontalier*, comme dans de nombreuses régions d'Afrique subsaharienne (UNCTAD 2019), à une multitude de services liés aux TIC (traitement de back-office, centres d'appels, commerce électronique), comme en Inde, aux Philippines, en Jamaïque et au Mexique (Mitter 2004 ; Prasad and Sreedevi 2007)¹⁴, et à la prestation de services dans les domaines de l'éducation, des soins de santé, des services sociaux et des services d'accueil et de la restauration pour le secteur du tourisme. La plupart de ces professions relèvent de la catégorie des services dits « peu qualifiés », et les

¹¹ Les transports, la distribution en gros et au détail, la logistique, le marketing, la vente et l'après-vente, l'informatique et la R&D sont des services essentiels pour la compétitivité et la rentabilité des entreprises. Les activités de vulgarisation et autres services de conseil contribuent à la productivité agricole et à la sécurité alimentaire. Les services dans le domaine de la santé et de l'éducation sont des déterminants essentiels du bien-être social. Les services énergétiques et environnementaux sont au cœur du développement durable d'un pays.

¹² Dans les pays de l'OCDE, on estime que les services contribuent à un peu plus d'un tiers de la *valeur ajoutée* des exportations de produits manufacturés. Si l'on considère également la *valeur ajoutée* des services fournis au sein de l'entreprise, la contribution des activités de services aux exportations de produits manufacturés en termes de *valeur ajoutée* s'élève à 50 % du total (OECD 2017).

¹³ Selon les données de l'OIT pour 2019, à l'échelle mondiale, 48 % des hommes travaillent dans l'économie des services, contre 58 % des femmes, avec une hausse de 40 % de la participation des femmes depuis 2000 (ILO 2019).

¹⁴ L'emploi féminin a progressé également dans les services professionnels marchands (par exemple, les services juridiques, médicaux, de comptabilité et d'audit), en partie grâce à l'amélioration du niveau d'éducation des femmes au cours des dernières décennies (Sauvé 2020). Ce phénomène est probablement plus marqué dans les pays développés que dans les pays en développement.

prestataires rencontrent des difficultés à exporter leurs services. À l'inverse, les services moyennement et hautement qualifiés peuvent offrir de nouvelles possibilités de promotion économique aux femmes et sont plus faciles à assurer au-delà des frontières.

Les chaînes de valeur mondiales (CVM) jouent un rôle central dans le commerce mondial (elles représentent environ 80 % du commerce total) et sont devenues le centre de la politique commerciale et d'investissement des pays en développement en raison des nombreux avantages escomptés, notamment la création d'emplois, les recettes d'exportation et le transfert de connaissances et de technologies. Pour beaucoup de femmes, l'emploi dans les CVM est une source d'autonomisation économique, car c'est souvent leur premier emploi rémunéré et régulier en dehors de l'agriculture. Il s'agit par exemple du textile, de l'habillement, de l'horticulture, du cacao, du café et d'autres chaînes de valeur agricoles, même si, bien souvent, les femmes sont cantonnées dans des segments peu qualifiés et mal rémunérés de la chaîne. Les initiatives internationales, telles que le programme « Better Work » de l'Organisation internationale du Travail (OIT), ont joué un rôle déterminant dans le renforcement de la capacité des femmes à maîtriser leurs revenus et à se faire entendre au sein du ménage, comme en témoignent les chaînes de valeur mondiales de l'habillement au Bangladesh, au Cambodge, au Kenya, au Lesotho et au Viet Nam (Pike and English 2021).

Plus récemment, les progrès technologiques et l'essor des CVM nécessitant davantage de qualifications ont ouvert aux femmes de nouvelles occasions d'échapper à la ségrégation professionnelle fondée sur le genre. Ainsi, au Costa Rica et en République dominicaine, le secteur des dispositifs médicaux offre aux femmes des possibilités d'emplois bien rémunérés et permanents, non seulement sur les chaînes de production mais aussi à des postes techniques et d'encadrement (Bamber and Hemrick 2019).

La pandémie de COVID-19 a directement affecté les activités économiques liées aux chaînes de valeur mondiales en provoquant des chocs sur l'offre et la demande¹⁵. À titre d'exemple, dans les chaînes d'approvisionnement mondiales du secteur de l'habillement en Asie, elle a entraîné des pertes d'emplois et de revenus du fait d'une forte contraction

de la demande, ressentie de manière plus aiguë par les femmes car elles constituent la majeure partie de la main-d'œuvre dans ce secteur (MacDonald 2021). Les effets négatifs ont été moins sévères dans des secteurs tels que la *délocalisation des systèmes de gestion* et, dans une certaine mesure, l'électronique, grâce notamment à la poursuite de l'activité à domicile (Tejani and Fukuda-Parr 2021). Malgré l'évidente *ségrégation des emplois* fondée sur le sexe et les conditions de travail médiocres dans les secteurs peu qualifiés, la plupart des postes occupés par de nombreuses femmes dans l'industrie manufacturière orientée vers l'exportation, les *produits agricoles non traditionnels exportés* et les services commerciaux tels que le tourisme, sont mieux rémunérés que les autres formes d'emploi, en particulier dans le secteur agricole. C'est pourquoi les femmes sont nombreuses à préférer travailler dans les secteurs exportateurs, et en particulier dans les *zones franches pour l'industrie d'exportation* (ZFIE), plutôt que dans l'agriculture ou des services peu qualifiés, car ils proposent généralement une source régulière de revenus (par exemple, un salaire) et des possibilités d'emploi formel.

3.2.1.2 Les femmes en tant que productrices et dirigeantes de petites entreprises

Alors que de nombreuses femmes ont trouvé un emploi en tant que salariées dans des secteurs de production axée sur l'exportation, l'impact du commerce sur les femmes productrices et dirigeantes de petites entreprises risque d'être tout autre. Le prix intérieur du produit pour lequel le pays d'origine dispose d'un *avantage comparatif* (c'est-à-dire son produit d'exportation) augmentera du fait de la *libéralisation des échanges*, car dans le cadre du libre-échange, la demande excessive de ce bien dans le pays étranger entraînera une hausse de son prix d'équilibre mondial.

Les productrices bénéficieront de la *libéralisation des échanges* en tirant parti de l'élargissement des marchés et de l'amélioration des prix à l'exportation et en intégrant les chaînes de valeur mondiales en qualité de productrices et dirigeantes de petites entreprises. Prenons le cas de l'agriculture : les petites exploitantes peinent à faire face à la concurrence sur les marchés internationaux car elles travaillent souvent à la limite du seuil de subsistance et sont isolées de ces marchés. Elles ont à faire face à des contraintes spécifiques,

¹⁵ Les confinements ont perturbé les flux des matières premières et des biens intermédiaires, provoquant un choc du côté de l'offre. Le ralentissement de l'économie mondiale a pour sa part engendré un choc du côté de la demande.

dont beaucoup sont liées au genre, en particulier de l'inégalité des régimes fonciers, de la médiocrité des infrastructures, de l'accès limité au crédit et, fréquemment, d'un manque d'expertise technique nécessaire pour se conformer aux réglementations et aux normes de production, entre autres (Fontana and Paciello 2009).

Par ailleurs, la transition de *l'agriculture de subsistance* vers les cultures d'exportation est de plus en plus associée à la reprise par les hommes de cultures à forte intensité féminine, ce qui renforce la *ségrégation fondée sur le genre* dans la production agricole. Dès lors qu'une culture est commercialisée et devient rentable, les agriculteurs participent davantage à sa production, car ils dominent la répartition des *cultures de rente* et contrôlent le produit des ventes. Il en va ainsi alors même que les femmes sont autant impliquées que les hommes dans les cultures d'exportation, notamment en tant que main-d'œuvre non rémunérée dans les exploitations familiales (UNCTAD 2015). Les cultures de rapport peuvent également supplanter les *cultures de subsistance*, principalement pratiquées par les femmes pour nourrir le ménage, et avoir de ce fait un impact négatif sur la sécurité alimentaire dans les zones rurales. La capacité des agricultrices à se lancer efficacement dans des cultures d'exportation et à intégrer les *chaînes de valeur mondiales* en tant que productrices dépend des mesures prises par les pouvoirs publics pour remédier aux *inégalités fondées sur le genre* et aux contraintes imposées aux femmes. Les stratégies visant à dynamiser le secteur traditionnel axé sur la subsistance doivent tenir compte de la dimension de genre et appuyer les capacités de production et d'exportation des femmes.

La suppression des *droits de douane* à l'importation et l'afflux de produits étrangers peuvent avoir des effets négatifs sur les producteurs nationaux et les petits entrepreneurs dans les secteurs en compétition avec ces importations, en raison de la baisse des prix et de l'intensification de la concurrence. Certaines activités productives risquent de devenir non viables et les producteurs nationaux incapables de faire face à la baisse des prix consécutive à la concurrence des importations seront purement et simplement exclus du marché. S'agissant de l'agriculture, les petits exploitants, dont beaucoup de femmes, sont confrontés à la fois à une hausse des prix des intrants due à la suppression des programmes de soutien à l'agriculture et à une baisse des prix agricoles provoquée par la libéralisation des importations, ce qui

pèse sur leurs revenus, comme observé dans plusieurs pays d'Afrique et d'Amérique latine (Koopman 2009 ; Van Staveren 2007 ; Perez et al. 2008).

L'entrepreneuriat joue un rôle important dans tous les pays, y compris ceux en développement. Il contribue à la croissance économique en stimulant la création d'emplois, en améliorant les compétences et en encourageant l'innovation technologique. Cependant, les performances économiques des entreprises, leur capacité à contribuer au développement du pays et la motivation des entrepreneurs eux-mêmes diffèrent selon les niveaux et types d'*entrepreneuriat*. Si l'*entrepreneuriat* dynamique et d'opportunité a un impact positif important sur ces aspects, les entrepreneurs qui agissent par nécessité et selon une logique de survie sont généralement moins innovants, exercent surtout des activités à faible productivité et *valeur ajoutée*, et produisent des biens et des services traditionnels à l'aide de technologies éprouvées. Ces entrepreneurs, dont beaucoup sont des femmes, ont tendance à rester au niveau de la microentreprise (UNCTAD 2018).

De nombreux entrepreneurs évoluent par nécessité dans l'*économie informelle*. Les coûts financiers et non financiers des procédures d'immatriculation, le manque d'informations sur ce processus et le fait que l'officialisation de l'activité présente des avantages moins certains que ses coûts les incitent à rester dans le secteur informel (UNCTAD 2018).

L'entrepreneuriat s'inscrit dans un contexte économique et social comportant une dimension de genre, ce qui a des répercussions sur les types d'entrepreneurs qui se lancent et sur leurs chances de réussite. Dans les pays en développement, les entreprises dirigées par des femmes sont en moyenne moins productives que celles dirigées par des hommes, du fait des contraintes liées à l'accès aux compétences, au financement, à la technologie, aux intrants, à la formation et aux réseaux, ainsi que du manque de temps disponible. Certaines lois, notamment celles qui exigent l'accord du mari pour qu'une femme puisse créer une entreprise, entravent encore davantage l'*entrepreneuriat* féminin. Les entreprises détenues par des femmes sont généralement aussi moins innovantes et opèrent plus particulièrement dans les services orientés vers les consommateurs, notamment le commerce de détail, l'hébergement, la restauration, les services personnels, la santé, l'éducation, les services sociaux et les loisirs. Les « entreprises suiveuses », celles

qui reproduisent à l'identique des activités déjà existantes, sont très souvent dirigées par des femmes. À titre d'exemple, selon les enquêtes de terrain, de nombreuses petites commerçantes transfrontalières d'Afrique subsaharienne se lancent dans ces activités parce que leurs voisins ou des membres de leur famille s'y adonnent déjà. Ces entreprises permettent aux femmes et à leur famille de vivre et peuvent créer des opportunités d'emploi pour d'autres femmes, mais leur potentiel est limité pour ce qui est de *l'autonomisation des femmes* et de la contribution à la transformation axée sur le développement.

Les entreprises dirigées par des femmes sont également moins impliquées dans le commerce international. Le pourcentage de femmes chefs d'entreprise réalisant 25 % ou plus de leur chiffre d'affaires avec des clients internationaux est très faible dans les régions en développement (4 % en Afrique subsaharienne, 5 % en Amérique latine et dans les Caraïbes, et 10 % en Asie de l'Est/Sud et dans le Pacifique). Dans les pays à faible revenu, ces femmes entrepreneures sont également plus nombreuses à cesser leur activité, pour des raisons essentiellement financières (GERA 2019). Des données plus récentes montrent que le nombre de femmes à l'origine de la création ou à la tête d'une nouvelle entreprise en 2020 a diminué plus fortement que celui des hommes, une situation qui peut s'expliquer par la charge de travail domestique plus importante des femmes pendant la pandémie (GERA 2021).

La libération du potentiel des entreprises détenues par des femmes suppose un cadre culturel et juridique propice, une politique gouvernementale favorable à *l'entrepreneuriat*, des financements disponibles, le développement du capital humain, de nouveaux marchés pour les produits et les services, et un soutien des infrastructures.

Les *chaînes de valeur mondiales* offrent des possibilités d'autonomisation économique aux femmes en tant que dirigeantes de petites entreprises. En qualité de productrices et d'entrepreneures, les femmes ont la possibilité de tirer parti des chaînes de valeur mondiales pour surmonter les *inégalités fondées sur le genre* en matière d'accès aux ressources et aux marchés traditionnels. Les CVM favorisent également l'amélioration des produits et des qualifications grâce aux

réseaux et aux canaux facilitant la formation et l'accès aux ressources. Cependant, ces opportunités sont peu répandues et difficilement accessibles. Les interventions combinant l'accès au financement (en particulier aux subventions) et la formation commerciale sont plus efficaces en matière de création d'entreprises par des femmes que les interventions ciblant sur un domaine unique (ILO 2018).

Les technologies numériques et le commerce électronique ont favorisé l'accès des femmes entrepreneures aux marchés en réduisant les exigences en matière d'investissement, en permettant une gestion flexible du temps et en offrant la possibilité de contourner les obstacles culturels et de mobilité. De fait, la part des femmes entrepreneures est plus élevée dans le secteur du commerce électronique que dans les entreprises traditionnelles, dans des domaines aussi variés que les cosmétiques, les vêtements, l'épicerie et les produits pour bébés (World Bank and WTO 2020)¹⁶. La pandémie a fait naître de nouvelles opportunités, notamment pour les femmes entrepreneures, grâce à l'expansion du secteur du commerce électronique. Il est important de soutenir les femmes dans l'utilisation des technologies et la connectivité afin qu'elles puissent davantage profiter de l'expansion du commerce électronique.

3.2.1.3 Les femmes en tant que consommatrices

L'analyse de l'impact d'une politique commerciale (telle que la réduction des *droits de douane*) sur les femmes en leur qualité de consommatrices de produits importés suppose d'étudier a) l'incidence de cette politique sur les prix intérieurs des produits importés et b) le degré d'exposition des femmes aux produits importés. Selon la théorie classique du commerce, l'un des avantages de la *libéralisation des échanges* est l'amélioration du bien-être des consommateurs grâce à la baisse du prix des importations, consécutive à la suppression des *droits de douane*. Une baisse du prix des biens de consommation de base résultant de la concurrence des importations peut favoriser les femmes dans une plus large mesure que les hommes, car elles dépensent davantage pour le bien-être du ménage. Mais si la baisse des prix des importations consécutive à la *libéralisation des échanges* s'avère positive pour les femmes en qualité de consommatrices de ces biens

¹⁶ Ces conclusions reposent sur une étude menée par le Secrétariat de l'OMC sur les entreprises dirigées par des femmes sur la plateforme chinoise Alibaba, la plus grande entreprise de commerce électronique de détail au monde.

et services, elle peut avoir des effets négatifs pour ces mêmes femmes si elles sont employées (par exemple, en tant que productrices ou travailleuses) dans des secteurs en concurrence avec les importations, car elles risquent alors d'être confrontées à des coûts d'ajustement, comme évoqué précédemment.

Alors que les hommes dépensent une bonne part de leurs revenus en produits qualifiés par Darity (1995) « d'articles de luxe pur », le panier des femmes est principalement composé de denrées alimentaires et autres produits de première nécessité. Un changement de politique économique entraînant une hausse des prix des denrées alimentaires se traduit par exemple pour les femmes par l'obligation d'acheter une plus petite quantité de produits alimentaires avec un revenu donné. Le bien-être général de la famille s'en ressent, notamment celui des filles, car la répartition de la nourriture entre les membres masculins et féminins de la famille n'est pas toujours égale.

Le commerce affecte également les femmes en leur qualité de consommatrices de services publics. L'*égalité des genres* et les résultats sociaux peuvent s'améliorer si les dépenses publiques profitent spécialement aux femmes, comme par l'investissement dans l'éducation, les infrastructures 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).

La perte de recettes publiques due à des réductions de *droits de douane* ou à des incitations fiscales pour les entreprises peut avoir des effets néfastes sur les femmes en tant que consommatrices de services publics. Une diminution des dépenses sociales des pouvoirs publics (par exemple les dépenses d'éducation, de santé, de protection sociale) afin de compenser les pertes de revenus ou de modifier la composition des dépenses publiques, se traduira systématiquement par un renforcement des travaux domestiques non rémunérés et de la charge des soins à la famille assumée par les femmes, et par voie de conséquence par une diminution de la participation des femmes aux activités rémunérées. Par ailleurs, les responsabilités supplémentaires peuvent avoir des répercussions sur les jeunes filles, dont l'éducation peut pâtir de l'obligation qui leur est faite de rester à

la maison pour participer aux travaux domestiques (Elson 1993).

La budgétisation *tenant compte des questions de genre* est un outil intéressant, tant pour recueillir des informations sur les tendances genrées dans l'utilisation des services publics que pour protéger les dépenses du secteur social, en particulier celles qui favorisent l'*égalité des genres*¹⁷.

Des services efficaces – notamment des télécommunications, des services bancaires ou des transports – sont un préalable à toute réussite économique. Théoriquement, la concurrence internationale entre les fournisseurs de services publics devrait se traduire par une prestation de services de meilleure qualité et moins onéreuse pour les consommateurs. La privatisation des services publics menée de manière unilatérale ou dans le cadre d'accords commerciaux peut toutefois provoquer une hausse des prix ou l'indisponibilité de ces services dans les zones reculées, là où les prestations de services s'avéreront non rentables.

3.2.1.4 Les femmes en tant que contribuables

Les pouvoirs publics peuvent tenter de compenser les pertes de recettes douanières en réduisant les dépenses sociales ou en augmentant les taux d'imposition dans d'autres domaines. Les femmes et les hommes seront probablement affectés différemment par les politiques fiscales du fait des responsabilités et rôles distincts qu'ils assument dans l'économie, qui est elle-même une structure fondée sur le genre. Une différenciation peut être établie entre les préjugés explicites et les préjugés implicites à l'égard des femmes en matière fiscale (Stotsky 1997 ; Elson 2006 ; Barnett and Grown 2004 ; Grown and Valodia 2010 ; UNDP 2010). Les règles fiscales appliquées différemment aux femmes et aux hommes sont un exemple de forme explicite de *préjugés liés au genre*. Elles sont généralement faciles à identifier grâce à la formulation utilisée dans le code des impôts ou les règlements fiscaux, et sont plus courantes dans les dispositions relatives à l'impôt sur le revenu des personnes physiques que dans d'autres types de fiscalité (Barnett and Grown 2004).

Les formes implicites de *préjugés liés au genre*, quant à elles, ont trait à des législations fiscales semblant traiter les hommes et les femmes sur un pied d'égalité,

¹⁷ Voir Oxfam (2018) pour un bref examen des processus de budgétisation *tenant compte des questions de genre*.

mais ayant un impact inégal dans la pratique. Elles sont les résultantes de normes sociales et de comportements économiques, et donc plus difficiles à déceler. La différence de traitement entre les hommes et les femmes n'est pas le fait de la législation fiscale, mais plutôt de l'organisation de la société. Un exemple typique est celui des systèmes de déclaration conjointe de l'impôt sur le revenu par les couples mariés, autrefois très répandus et qui impliquaient des taux marginaux d'imposition plus élevés pour les revenus secondaires (qui sont généralement ceux des femmes) que dans le cas d'une déclaration séparée. Cette situation a influé sur les décisions des femmes s'agissant de leur participation au marché du travail ou de la conception des enfants (Barnett and Grown 2004). Des préjugés implicites sont également constatés dans d'autres domaines, tels que les différents niveaux de taxes à la consommation, les hommes et les femmes ayant des habitudes de dépenses différentes pour divers biens, notamment la nourriture, les vêtements pour enfants et les soins médicaux (Birchall and Fontana 2015).

Une autre distinction peut être établie en matière de types de taxes (par exemple, les *impôts directs* et les *impôts indirects*) majorés pour compenser la perte de recettes liée à la suppression ou à la baisse des *droits de douane* ou d'autres recettes liées au commerce. Les *impôts directs* reposent principalement sur les revenus, alors que les *impôts indirects* sont basés sur la consommation ; ils ont eux aussi des incidences générées du fait des rôles et responsabilités économiques différentes des hommes et des femmes.

Dans le cas des *impôts directs*, les modifications de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ont tendance à avoir un impact disproportionné sur les hommes, car ils gagnent généralement plus que les femmes et possèdent plus de richesses. Les modalités de déclaration de l'impôt sur le revenu sont également importantes pour évaluer l'impact de la fiscalité sur les hommes et les femmes. Des *préjugés explicites liés au genre* peuvent intervenir en fonction de l'affectation des revenus non salariaux, des exemptions ou des déductions pour enfants et à d'autres fins dans les systèmes de déclaration individuelle, et de l'attribution d'avantages fiscaux (c'est-à-dire à un seul conjoint) ou de règles de déclaration dans les systèmes de déclaration conjointe. De même, les charges sociales, prélevées à la source sur les salaires des employés, font peser une charge fiscale proportionnellement plus lourde sur les pauvres que l'impôt sur le revenu des

personnes physiques. En effet, les charges sociales ne portent que sur les revenus salariaux, seule source de revenus des pauvres dans la plupart des cas et plus lourdement taxés que d'autres formes de revenus, notamment les bénéfices, les intérêts, etc. L'impact sera plus fort sur les femmes, plus largement tributaires des salaires que d'autres sources de revenus. L'impôt sur les sociétés peut également avoir une incidence distincte sur les hommes et les femmes en tant que producteurs et travailleurs, selon le traitement fiscal des différents secteurs économiques et entreprises (Barnett and Grown 2004).

S'agissant des *impôts indirects* tels que les taxes sur les produits de base (par exemple, la taxe sur la *valeur ajoutée*, sur le chiffre d'affaires, les droits d'accise), la fiscalité fait peser un fardeau plus lourd sur les pauvres. Les groupes à faibles revenus, dont les femmes, consacrent généralement une part plus élevée de leurs revenus à la consommation que les groupes plus riches, et supportent donc une fiscalité proportionnellement plus élevée, c'est-à-dire qu'ils paient une part plus élevée de leurs revenus sous forme de taxes. Les taxes sur les échanges, sous forme de droits d'importation et/ou d'exportation, sont un autre exemple d'*impôts indirects* susceptibles d'avoir des implications générées en fonction du secteur d'emploi et des habitudes de consommation des femmes et des hommes.

En outre, les conséquences des différents types d'impôts sur les femmes et les hommes varient en fonction du niveau de développement du pays. Les *préjugés liés au genre* sont plus marqués dans la fiscalité indirecte que dans la fiscalité directe dans les pays en développement, où les possibilités d'emploi formel sont limitées. Dans une *économie informelle*, largement répandue dans la plupart des pays en développement, l'incidence fiscale peut varier en fonction de la visibilité de l'activité économique considérée. À titre d'exemple, les taxes sur les marchés, faciles à lever, risquent d'affecter les femmes de manière disproportionnée parce qu'elles occupent majoritaires des emplois marchands. C'est le cas dans les zones rurales en Afrique. En revanche, d'autres activités économiques, par exemple la production à domicile, échappent plus aisément à la fiscalité. De même, les redevances imposées aux usagers des services publics impacteront probablement davantage les femmes que les hommes, car les femmes font plus appel à ces prestations (Joshi 2017).

3.2.2 L'IMPACT DES INÉGALITÉS FONDÉES SUR LE GENRE SUR LES RÉSULTATS COMMERCIAUX ET LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION

Après cet examen rapide de l'impact du commerce et des politiques commerciales sur les femmes en leur qualité de salariées, productrices, dirigeantes de petites entreprises, commerçantes, consommatrices et contribuables, la présente section aborde l'autre aspect de la relation à double sens entre commerce et genre : l'impact des *inégalités fondées sur le genre* en vigueur dans divers domaines de la vie économique et sociale sur la *compétitivité à l'exportation* et les *résultats commerciaux* d'un pays.

Cette section analyse d'abord les raisons pour lesquelles les femmes ont été préférées pour les emplois à bas salaires et à faible *valeur ajoutée* dans l'industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre. Elle examine ensuite les raisons pour lesquelles les femmes qui travaillent à leur compte en tant que dirigeantes de petites entreprises, productrices et commerçantes ne parviennent pas toujours à être aussi *compétitives à l'exportation* que leurs homologues masculins. À cette fin, nous reprendrons des classifications mises au point par des experts (Van Staveren et al. (2007) et Elson et al. (2007)), pour lesquels les femmes sont soit a) des sources d'*avantages concurrentiels* pour les entreprises tournées vers l'exportation, soit b) sous-performantes en termes d'*avantage concurrentiel* dans leurs propres entreprises. La première catégorie renvoie aux travailleuses familiales non rémunérées et salariées qui permettent aux producteurs d'être compétitifs sur les marchés internationaux grâce au recours à une main-d'œuvre bon marché. La deuxième fait référence aux dirigeantes d'entreprises employant d'autres personnes ou aux productrices indépendantes à leur propre compte, qui ne disposent pas des ressources, des actifs, de la formation et des informations sur le marché nécessaires pour bénéficier d'un *avantage concurrentiel*.

3.2.2.1 Les femmes salariées, sources d'avantages concurrentiels

Les salaires inférieurs perçus par les femmes pour un travail similaire à celui des hommes rendent cette main-d'œuvre féminine attrayante pour les entreprises confrontées à une forte concurrence sur les marchés internationaux. Pour les produits à forte intensité

de main-d'œuvre, qui sont une caractéristique des secteurs d'exportation employant beaucoup de femmes, la concurrence internationale sur les prix tend à être particulièrement sévère et l'élasticité de la demande par rapport aux prix est relativement élevée. Ainsi, les hausses de salaires dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine comprimeront probablement plus les bénéfices et les investissements que dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre masculine, à la demande relativement moins élastique aux prix (Seguino 2020). Les salaires dans les secteurs employant beaucoup de femmes risquent d'être tirés vers le bas. La ségrégation professionnelle selon le genre, combinée au faible *pouvoir de négociation* des femmes, contribue également au maintien de leurs salaires à un niveau bas et à la persistance d'un *écart de rémunération entre les femmes et les hommes*. Par ailleurs, comme les salaires représentent une part importante des coûts de production totaux dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, la féminisation de la main-d'œuvre devient une stratégie efficace pour réduire les coûts. Parallèlement à leur activité salariée, les femmes peuvent également devenir une source d'*avantage concurrentiel* en tant que travailleuses à domicile dans les secteurs d'exportation à forte intensité de main-d'œuvre.

Les entreprises tournées vers l'exportation dans les segments à faible *valeur ajoutée* des chaînes de valeur mondiales sont soumises à des pressions pour s'adapter à des délais très courts et à des pics saisonniers de demande sur les marchés internationaux. À cet effet, elles recrutent de la main-d'œuvre féminine et peuvent choisir sciemment une double stratégie : d'une part embaucher une main-d'œuvre à bas coût et dotée d'un *pouvoir de négociation* faible et, d'autre part, payer des salaires plus élevés à un groupe restreint de travailleurs plus qualifiés, comme cela a été démontré dans l'industrie de la confection au Maroc (Rossi 2011).

Les *écarts de rémunération entre les femmes et les hommes* ont joué un rôle essentiel dans la compétitivité des pays en développement pour les exportations à forte intensité de main-d'œuvre. Cependant, cette stratégie n'est pas viable à long terme pour plusieurs raisons. Premièrement, les *inégalités fondées sur le genre* dans de multiples domaines de la vie économique et sociale risquent d'entraver la croissance économique par divers mécanismes, tels que le rôle des femmes dans les décisions d'avoir ou non des enfants et les

investissements en capital humain (Klasen et Santos Silva 2018), et leurs effets néfastes sur la productivité du travail (Seguino 2020). Deuxièmement, si tous les pays adoptaient cette stratégie, elle aurait un impact négatif sur leurs *termes d'échange* vis-à-vis des pays exportateurs à forte intensité de capital (Çağatay 2001) ; par conséquent, des écarts salariaux plus importants entre les femmes et les hommes peuvent provoquer une baisse des prix à l'exportation et une détérioration des *termes de l'échange*, assorties de répercussions négatives sur le pays. Troisièmement, une stratégie d'exportation fondée sur les inégalités de genre pose problème du point de vue des droits fondamentaux. Le recours à l'inégalité des genres contrevient aux *normes internationales du travail* et aux droits humains tels que définis dans les conventions de l'OIT, ainsi qu'aux normes relatives à l'égalité de rémunération, à la discrimination et aux droits de l'homme énoncées dans des traités tels que la Convention sur l'élimination de toutes les formes de *discrimination à l'égard des femmes* et le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels.

Malgré les nombreuses ratifications des conventions de l'OIT relatives au travail et des traités protégeant les droits des femmes, le fossé entre politique et pratique reste considérable. Un cadre réglementaire mondial solide est impérativement à mettre en place pour empêcher la fuite des capitaux et la délocalisation des entreprises dans le contexte d'une recherche des coûts de main-d'œuvre les plus bas, entraînant une course vers le bas. En dehors des préoccupations liées à cette fuite des capitaux et à la délocalisation, il serait judicieux que les entreprises à capitaux étrangers et les pouvoirs publics qui bénéficient d'investissements étrangers directs intègrent l'*égalité des genres* dans des cadres réglementaires et de gestion plus larges¹⁸. Une impulsion mondiale pour la mise en œuvre de ces normes sera déterminante pour que le système commercial permette une croissance durable et équitable à tous les pays.

Outre les considérations inhérentes aux droits humains prônant l'*égalité des genres* dans le cadre de la participation aux marchés internationaux, certains arguments économiques plaident en faveur d'une compétitivité internationale fondée sur le respect des *normes du travail* et de l'*égalité des genres*. Comme

l'ont souligné plusieurs économistes, il existe une stratégie « à petite vitesse » et une stratégie « à grande vitesse » pour gagner en compétitivité internationale (par exemple Milberg and Houston 2005 ; Braunstein et al. 2020). La stratégie « à petite vitesse » repose sur la baisse des coûts, une politique sociale limitée et des dissensions entre syndicats et employeurs. La stratégie « à grande vitesse » consiste en une croissance forte de la productivité, des salaires plus élevés, des négociations collectives et une protection sociale efficace.

3.2.2.2 Les femmes productrices, entrepreneures au sein de microentreprises ou petites entreprises et commerçantes, sous-performantes en termes d'avantage concurrentiel

L'essor des chaînes de valeur mondiales et l'évolution des TIC ont ouvert aux petites entreprises de nouvelles possibilités de participer au commerce et d'accéder à des opportunités commerciales à l'étranger. Cependant, diverses contraintes du côté de l'offre limitent leur productivité et les empêchent de profiter pleinement de ces opportunités (World Bank and WTO 2020). En particulier, les femmes qui détiennent et dirigent des *micro, petites et moyennes entreprises* sont confrontées à des obstacles liés au genre dans divers domaines de la vie économique, qui les limitent dans l'obtention d'un *avantage concurrentiel* au niveau international.

La participation au commerce international des femmes productrices, entrepreneures et commerçantes est moins documentée que leur implication en tant que salariées. Cependant, les études et les données disponibles mettent en lumière certaines tendances. La plupart des entreprises détenues par les femmes sont de petite taille et axées sur la survie plutôt que sur l'accumulation (Kabeer 2012). En conséquence et comparativement aux entreprises détenues par des hommes, elles sont moins enclines à exporter, à s'engager dans des chaînes de valeur mondiales ou à accueillir une participation étrangère (World Bank and WTO 2020). Ces entreprises détenues par des femmes sont généralement concentrées dans les secteurs à faible *valeur ajoutée*, notamment l'habillement,

¹⁸ Voir par exemple les Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme du Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme, disponibles à l'adresse https://www.ohchr.org/documents/publications/guidingprinciplesbusinessshr_fr.pdf.

l'artisanat, les tapis, le tourisme et l'industrie alimentaire (Livani et al. 2019 ; Hallward-Driemeier 2011).

Les femmes commercent moins, ce qui peut s'expliquer par la taille généralement plus petite des entreprises détenues par des femmes et leur fréquent manque de ressources pour assurer leur développement sur les marchés internationaux. En raison de leur envergure limitée, et donc de volumes d'échanges relativement réduits, elles supportent des coûts fixes proportionnellement plus élevés pour le transport et pour se conformer aux procédures commerciales formelles (par exemple, les procédures douanières, les normes sanitaires et phytosanitaires, les procédures d'immigration, les réglementations techniques, etc.) (Brenton et al. 2014 ; Higgins 2012). En outre, des obstacles commerciaux apparemment neutres du point de vue du genre, tels que la médiocrité des infrastructures et des exigences réglementaires et documentaires pénalisantes, affectent plus lourdement les commerçantes et les entreprises détenues par des femmes que leurs homologues masculins, en raison des contraintes de temps plus fortes qui pèsent sur elles (Livani and Solotaroff 2019).

D'autres coûts liés à l'exportation sont souvent évoqués par les femmes entrepreneures et commerçantes, notamment les retards dans le traitement des licences d'exportation, l'exclusion des circuits de distribution compliquant les contacts avec les consommateurs et le défaut d'accès au financement du commerce entraînant une hausse des prix de leurs produits. Des enquêtes menées auprès d'entreprises dirigées par des femmes ont révélé que dans plusieurs régions l'accès au crédit est cité comme l'un des principaux obstacles à l'expansion des entreprises et à l'activité commerciale internationale, en particulier parmi les petites entreprises (ITC 2018, 2019). Le commerce électronique permet aux femmes de surmonter certains de ces obstacles, notamment les barrières à

l'entrée sur le marché et à l'accès au marché, comme évoqué dans la section 3.2.1.

Il importe de garder à l'esprit que beaucoup de femmes pratiquent le commerce informel pour contourner ces obstacles. S'engager dans le commerce formel exige avant tout l'officialisation de leurs entreprises. Dans de nombreuses régions du monde en développement, notamment en Afrique subsaharienne, le *commerce transfrontalier informel* est essentiellement l'apanage des femmes et constitue leur principale source de revenus¹⁹. Les contraintes liées à l'offre et aux frontières les impactent davantage que les hommes²⁰. Au niveau de l'offre, elles sont pénalisées par des *normes sociétales sexistes*, l'accès limité au financement, aux marchés et à l'information, des problèmes d'accès aux transports, la charge de *travail non rémunéré* qui leur incombe, leurs faibles niveaux d'éducation et l'absence d'un environnement réglementaire propice aux entreprises. Les contraintes liées aux frontières incluent la médiocrité des infrastructures, la corruption et le défaut de sûreté et de sécurité aux frontières, en particulier pendant les séjours de nuit.

À l'instar des commerçantes transfrontalières, les marchandes de rue et les entrepreneures à la tête de *micro, petites et moyennes entreprises* sont généralement moins éduquées que les hommes et disposent d'un *pouvoir de négociation* réduit et d'un accès plus restreint aux ressources productives, aux informations sur le marché et aux réseaux. Les obligations domestiques imposent aux femmes des obligations supplémentaires en termes d'emploi du temps et de revenus. Les commerçantes et marchandes de rue sont par ailleurs exclues de la protection de la législation du travail et ne bénéficient que rarement d'une protection sociale du fait de la nature informelle de leur activité. Par ailleurs, ces femmes ne sont généralement pas couvertes par les plans d'aide financière liés à la pandémie de COVID-19.

¹⁹ Le *commerce transfrontalier informel* désigne le commerce de biens et de services produits de manière légale qui échappe au cadre réglementaire établi par les pouvoirs publics (en évitant certaines taxes et modalités réglementaires). Ces biens et services sont commercialisés par i) des commerçants informels (non enregistrés) opérant totalement hors de l'économie formelle et empruntant des voies non officielles, ou par ii) des commerçants officiels (enregistrés) qui échappent totalement ou partiellement aux réglementations et aux droits liés au commerce (UNCTAD 2019).

²⁰ Voir UNCTAD (2019) pour une analyse détaillée de la place des femmes dans le *commerce transfrontalier informel*.

4. TENDANCES EN MATIÈRE D'INTÉGRATION DES QUESTIONS DE GENRE DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE

La *politique commerciale* a trait aux lois, réglementations et exigences régissant les échanges. *L'ouverture commerciale dans la politique* renvoie à l'existence et à l'ampleur de mesures de restriction ou de renforcement du commerce. Elle se distingue de *l'ouverture commerciale dans la pratique*, qui correspond au degré d'intégration d'un pays dans l'économie mondiale. Il est à noter que les deux ne sont pas nécessairement liées : l'ouverture dans la pratique peut également être le fruit de facteurs non politiques, tels que la taille du pays, ses dotations en ressources naturelles et d'autres déterminants de *l'avantage comparatif* (McCulloch et al. 2001). En outre, la *politique commerciale* peut ne pas produire les *résultats commerciaux* escomptés en raison de divers facteurs nationaux ou internationaux²¹.

Bien que l'accent soit placé dans cette section sur les accords commerciaux, la *libéralisation du commerce* est également réalisable de manière unilatérale. D'où la pertinence de l'intégration de la dimension de genre, y compris en cas de libéralisation unilatérale du commerce. Beaucoup d'acteurs ont un rôle à jouer dans *l'intégration des questions de genre dans la politique commerciale*, notamment les ministères et autres agences gouvernementales, les négociateurs commerciaux, les chercheurs, les statisticiens, les organisations internationales et les organisations de la société civile. L'un des défis majeurs consiste à parvenir à impliquer tous ces acteurs et à interconnecter et coordonner leurs actions.

Le lien entre commerce et genre a récemment bénéficié d'une attention accrue dans les milieux politiques. Au cours de la dernière décennie, le traitement des questions de genre par la communauté commerciale a évolué. Après avoir longtemps considéré que le commerce était *neutre du point de vue du genre*, les responsables de la politique commerciale reconnaissent aujourd'hui qu'en dépit de règles et de réglementations

commerciales applicables à l'identique à toutes les entreprises et tous les commerçants, celles-ci ont un impact différent sur les différents segments de la population, notamment sur les femmes et les hommes.

L'intégration de la dimension de genre dans la politique commerciale revient à faire en sorte que les *inégalités fondées sur le genre* et leurs conséquences soient dûment prises en compte à chaque étape du processus : conception, mise en œuvre et suivi de la politique commerciale. La section à venir détaille les différents types *d'intégration des questions de genre dans la politique commerciale*.

4.1 ÉVALUATION EX ANTE DE L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX SUR LES FEMMES ET LES HOMMES

Les évaluations *ex ante* de l'impact sur les femmes et les hommes des accords commerciaux en prévision sont précieuses pour garantir une formulation de la politique commerciale *tenant compte des questions de genre*. Elles permettent de mesurer l'impact de ces politiques avant leur mise en œuvre et de recenser les mesures nécessaires pour soutenir *l'égalité des genres*. C'est pourquoi certains pays ou blocs économiques entreprennent des évaluations de ce type lors de la négociation de leurs accords commerciaux. Ces évaluations diffèrent en termes de portée et d'objectif. Beaucoup incluent au minimum une analyse des effets distributifs probables sur les hommes et les femmes des mesures commerciales envisagées, alors que d'autres entrent plus en détail dans des problématiques de genre plus larges.

À titre d'exemple, le Canada a mis au point une analyse comparative entre les sexes plus (ACS+) et exigé son intégration dans toutes les politiques et propositions de politiques, y compris les accords de

²¹ Les facteurs nationaux comprennent des infrastructures physiques limitées (ports, routes), une *capacité de production* médiocre, le manque de ressources et de mesures pour stimuler le développement de cette capacité, des marchés faussés et un accès restreint à l'information et aux ressources productives. Les obstacles au niveau international (qui échappent au contrôle des pouvoirs publics nationaux) sont notamment la limitation de *l'accès aux marchés* du fait des partenaires commerciaux, la forte volatilité des prix mondiaux des principales exportations d'un pays et la concurrence accrue d'autres pays.

libre-échange (ALE). Le processus complet ACS+ consiste en une évaluation détaillée de l'impact économique²², réalisée par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada, complétée par une analyse chapitre par chapitre de l'ALE proposé. Cet exercice d'ACS+, qui prend généralement en compte les femmes au Canada mais pas forcément celles dans le pays partenaire, permet d'éclairer les négociations et d'identifier des dispositions nouvelles et novatrices en matière de politique commerciale qui visent à favoriser l'inclusion et la participation des femmes en fonction des incidences et des possibilités prévues (Government of Canada 2020).

En tant que bloc économique, l'Union européenne réalise des évaluations de l'impact du commerce sur le développement durable (EIDD) depuis 1999. Ces EIDD analysent de manière approfondie les incidences économiques, sociales et environnementales potentielles d'un accord commercial proposé et en cours de négociation²³. Elles formulent également des recommandations sur les mesures d'accompagnement à mettre en place (en cas de conclusion et de mise en œuvre de l'accord) pour renforcer les effets positifs ou atténuer les éventuels effets négatifs. Depuis 2012, toutes les EIDD comprennent également une analyse des impacts potentiels de l'accord commercial en cours de négociation sur les droits de l'homme (European Commission 2016). Les considérations de genre interviennent dans les EIDD au niveau du thème « Social », sous la rubrique « Égalité », tandis que l'*égalité des genres* est évaluée dans l'emploi et les opportunités d'emploi, l'éducation, la protection sociale et le dialogue social (European Commission 2016). La modernisation du pilier commercial de l'accord d'association UE-Chili est un bon exemple de la manière dont les considérations de genre pourraient être introduites de manière plus rigoureuse dans les EIDD²⁴. La CNUCED a élaboré la boîte à outils sur le commerce et le genre,

autre cadre d'évaluation *ex ante* de l'impact des réformes commerciales sur le genre (UNCTAD (2017a))²⁵.

Les études d'impact sur les droits de l'homme (EIDH) peuvent également servir d'outil d'évaluation de l'impact sur le genre des accords commerciaux, l'*égalité des genres* étant un concept important dans le contexte de l'égalité et de la non-discrimination. En 2015, la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique a commandé une étude de ce type dans le cadre des négociations de la zone de libre-échange continentale africaine. Cette EIDH revêt une importance particulière car elle est la seule (en date de novembre 2021) à avoir été publiée et commandée par un organisme intergouvernemental et elle illustre la manière dont les considérations de genre sont abordées.

Les cadres d'évaluation *ex ante* de l'impact sur le genre présentent certaines limitations qu'il convient de corriger. D'abord, ils s'en tiennent généralement à une analyse quantitative de l'impact de l'accord commercial sur l'emploi dans l'économie formelle, alors que l'impact sur les femmes dans d'autres rôles économiques (par exemple, en tant que consommatrices et contribuables) et dans l'économie informelle a également son importance. Deuxièmement, il convient de prendre en compte le *travail non rémunéré*, principalement assumé par les femmes d'après la *répartition traditionnelle du travail selon les sexes*, et ses répercussions sur la participation des femmes au travail rémunéré. Troisièmement, les accords commerciaux mis en œuvre doivent impérativement faire l'objet d'un suivi ultérieur quant à leur impact sur l'*autonomisation des femmes* et l'*égalité des genres*, ne serait-ce que pour améliorer la formulation des futurs accords commerciaux dans une perspective de genre ou pour adapter les accords existants.

²² Cette analyse économique comprend un nouveau module sur le marché du travail qui prend en compte le genre, l'âge et la répartition des travailleurs canadiens entre huit groupes professionnels et 57 secteurs de l'économie. Par ce biais, le modèle économique évalue l'impact potentiel de la *libéralisation du commerce* dans le cadre de l'ALE proposé sur la main-d'œuvre, le genre et d'autres considérations de commerce inclusif.

²³ Les EIDD reposent sur une analyse à la fois quantitative et qualitative. L'analyse quantitative est centrée sur un modèle informatique d'équilibre général permettant de simuler l'impact d'un accord commercial, accompagné le cas échéant d'études de cas. L'analyse qualitative est le résultat des contributions reçues lors d'un processus de consultation des représentants de toutes les parties intéressées, tant dans l'Union européenne que dans les pays partenaires (European Commission 2016).

²⁴ Voir Villup (2015) et le Module 3 du Manuel pédagogique de la CNUCED sur le commerce et le genre pour plus de détails sur les EIDD de l'Union européenne dans une perspective de genre.

²⁵ La boîte à outils a d'abord servi à évaluer l'impact de l'accord de partenariat économique entre l'Union européenne et la Communauté d'Afrique de l'Est sur les femmes kenyanes (UNCTAD 2017a). Elle est également mise en œuvre dans l'EIDD relative à la modernisation de la partie commerciale de l'Accord d'association UE-Chili.

Parallèlement aux problèmes méthodologiques à résoudre, il est aussi nécessaire d'impliquer plus activement les femmes, les spécialistes des questions de genre et les groupes de femmes dans la réalisation des évaluations d'impact et dans la négociation des accords commerciaux. Il est par ailleurs important de renforcer la capacité des États à collecter des données ventilées par sexe et à mener des recherches aux fins de l'analyse de la politique commerciale²⁶. À titre d'exemple, l'assistance technique et financière aux organismes statistiques devrait viser à promouvoir la collecte de données ventilées par sexe sur une base plus régulière et pour un plus large éventail de variables et de dimensions pertinentes. Il est par ailleurs judicieux de corrélérer les données collectées à des fins différentes (par exemple, marché du travail, conditions de vie, commerce, etc.).

4.2 DISPOSITIONS RELATIVES AU GENRE DANS LES ACCORDS COMMERCIAUX

Les dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux peuvent prendre trois formes distinctes (Korinek et al. 2021) : i) des dispositions réaffirmant les engagements souscrits par les parties en matière d'*égalité des genres* ; ii) des dispositions de « sauvegarde » visant à garantir qu'aucun effet négatif sur l'*égalité des genres* ne se produira du fait de l'accord ; et iii) des dispositions intégrant des politiques ou une coopération *tenant compte des questions de genre* afin de promouvoir activement l'*égalité des genres* et l'*autonomisation économique des femmes*.

Alors que les dispositions relatives au genre étaient relativement rares dans les accords commerciaux avant les années 1990, elles se sont multipliées entre 1990 et 2001, ont légèrement progressé entre 2002 et 2015, puis ont connu un nouvel essor important entre 2016 et 2020²⁷. En outre, parallèlement à la multiplication des dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux régionaux (ACR), ces dispositions ont gagné en détail au fil du temps, au point de constituer des chapitres autonomes sur le genre (Monteiro 2021).

L'ALE de 2016 entre le Chili et l'Uruguay est le premier exemple d'un ACR comportant un chapitre innovant sur le genre, détaillant les modalités de coopération et les arrangements institutionnels, notamment la création d'un comité sur le commerce et le genre et des procédures de consultation (Monteiro 2021)²⁸.

L'inclusion de plus en plus fréquente de dispositions de fond relatives au genre ou de chapitres consacrés au genre est-elle un moyen efficace d'intégrer le genre dans les accords commerciaux ? Difficile de répondre à cette question, mais elle a en tout cas permis de placer un accent fort sur les questions d'*égalité des genres* dans le discours commercial et a encouragé une participation plus large de la société civile et du secteur privé à la formulation et au suivi de la politique commerciale. Cela étant, ces chapitres sur le genre pèchent souvent par l'omission de certaines caractéristiques, ce qui nuit à leur efficacité. Ils n'introduisent par exemple pas de normes, d'étapes ou d'objectifs spécifiques liés au genre que les parties seraient tenues de respecter. Ils se contentent de réaffirmer les engagements en matière de genre inclus dans les conventions mondiales sur l'*égalité des genres*, n'exigent pas l'harmonisation de la législation concernée entre les parties et n'évoquent pas les impacts potentiels sur le bien-être des femmes et l'*égalité des genres* des mesures de politique commerciale prises dans le cadre des accords (UNCTAD 2017b). Enfin, ces chapitres consacrés au genre ne sont soumis à aucun mécanisme de règlement des litiges, à l'exception de l'ACR modifié négocié entre le Canada et Israël (en date de juin 2021).

Les dispositions et chapitres relatifs au genre dans les accords commerciaux pourraient être améliorés de plusieurs façons. Les femmes, groupes de femmes et autres représentants de la société civile pourraient être davantage impliqués dans les phases de négociation, de conception et de mise en œuvre des accords commerciaux. Il serait par ailleurs judicieux de veiller à la prise en compte adéquate des conclusions des évaluations *ex ante* de l'impact sur les femmes et les hommes dans la conception même de l'accord. Des

²⁶ La CNUCED propose une discussion sur les exigences en matière de données et les développements méthodologiques sur la question (UNCTAD (2020)).

²⁷ Sur 577 accords commerciaux régionaux, dont 305 actuellement en vigueur et notifiés à l'OMC en date de décembre 2020, 83 comportent au moins une disposition mentionnant explicitement le genre ou les femmes, et 257 incluent une référence implicite aux questions de genre (Monteiro 2021).

²⁸ Le chapitre consacré aux questions de genre de l'ACR de 2016 entre le Chili et l'Uruguay a également servi de base aux chapitres similaires des ACR du Chili avec l'Argentine, du Brésil avec l'Équateur et des ACR modifiés négociés par le Canada avec le Chili et Israël (Monteiro 2021).

mesures politiques directes visant à prévenir ou à corriger les effets néfastes seraient précieuses dans l'accord ou dans sa législation nationale d'application. En outre, les dispositions relatives au genre seraient plus efficaces si elles étaient intégrées dans les mécanismes de coopération, de suivi et autres instances de mise en œuvre et de surveillance de l'accord.

4.3 COMMERCE ET GENRE AU SEIN DE L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

L'inclusion de dispositions relatives au genre a été poursuivie avec plus de vigueur dans les ACR et les ALE qu'au sein de l'OMC. Il n'existe pas d'accord de l'OMC sur le commerce et le genre en tant que tel, et la perspective d'en créer un n'a pas été envisagée. L'OMC examine toutefois la question, la principale impulsion incitant l'Organisation à se pencher sur les liens entre commerce et genre venant de la Déclaration conjointe sur le commerce et *l'autonomisation économique des femmes*, adoptée en décembre 2017 lors de la Conférence ministérielle de Buenos Aires²⁹. Les domaines de collaboration incluent entre autres i) le partage d'expériences relatives aux politiques et aux programmes destinés à encourager la participation des femmes à l'économie, ii) le partage des meilleures pratiques pour effectuer une analyse des politiques commerciales basée sur le genre et pour en suivre les effets, iii) le partage des méthodes et procédures pour la collecte de *données ventilées par sexe*, l'utilisation d'*indicateurs* et l'analyse des statistiques relatives au commerce axées sur le genre, iv) la collaboration à l'OMC en vue de lever les obstacles à *l'autonomisation économique des femmes* et d'accroître leur participation au commerce, et v) la garantie que l'Aide pour le commerce contribue aux outils et au savoir-faire nécessaires pour analyser, concevoir et appliquer des politiques commerciales plus soucieuses de l'égalité hommes-femmes.

Cette déclaration, premier document intégralement consacré aux questions de genre et adopté lors

d'une conférence sur le commerce, a marqué une étape décisive dans l'inscription de la thématique du commerce et du genre à l'ordre du jour international. Même si son libellé n'est pas en soi vecteur de transformation, la déclaration est intéressante en ce qu'elle montre que la communauté commerciale a abandonné sa position de longue date selon laquelle le commerce est « *neutre du point de vue du genre* » pour reconnaître officiellement qu'il a un impact différent sur les hommes et les femmes et qu'il peut en ce sens contribuer à l'atteinte des objectifs d'*autonomisation économique des femmes*.

Après l'adoption de la Déclaration de Buenos Aires, des membres de l'OMC ont convenu en septembre 2020 d'établir un Groupe de travail informel sur le commerce et *l'égalité des genres* afin d'impliquer davantage les femmes dans le commerce international. Ce groupe a pour but de partager entre les membres les meilleures pratiques permettant de renforcer la participation des femmes au commerce, d'examiner et de clarifier le concept de « prise en compte des questions de genre » dans le contexte des travaux de l'OMC, d'examiner les rapports sur le genre et de discuter des moyens de faire profiter les femmes de l'initiative Aide pour le commerce³⁰. Le groupe a rédigé une Déclaration ministérielle conjointe sur la promotion de *l'égalité des genres* et de *l'autonomisation économique des femmes* dans le cadre du commerce, qui devrait être publiée lors de la 12^e Conférence ministérielle de l'OMC³¹. En voici les objectifs :

- Continuer d'examiner, de développer et d'améliorer la collecte, au niveau national et/ou régional, de *données ventilées par sexe* qui serviront de base à l'élaboration de politiques éclairées *tenant compte de l'égalité des genres* ;
- Exploiter les initiatives en matière de recherche pour soutenir *l'autonomisation économique des femmes* et accroître leur participation au commerce international et leur leadership en la matière ;
- Étudier et analyser une perspective tenant compte du genre et les questions relatives à

²⁹ La déclaration a été adoptée par 127 membres et observateurs de l'OMC de toutes les régions du monde et de tous les niveaux de développement. Le texte intégral de la déclaration est disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/mc11_f/genderdeclarationmc11_f.pdf.

³⁰ Pour plus d'informations sur le groupe de travail informel, voir https://www.wto.org/english/tratop_e/womenandtrade_e/iwg_trade_gender_e.htm.

³¹ La 12^e Conférence ministérielle de l'OMC devait se tenir du 30 novembre au 3 décembre 2021. Le 26 novembre 2021, le Conseil général de l'OMC a convenu de reporter *sine die* la Conférence ministérielle en raison des restrictions de voyage imposées par plusieurs pays pour limiter la propagation d'un nouveau variant de la COVID-19, qui auraient empêché de nombreux ministres de participer à la conférence.

l'*autonomisation économique des femmes* dans le cadre des travaux de l'OMC ;

- Promouvoir la collaboration sur le commerce et l'*égalité des genres* entre les organisations internationales et régionales, et les autorités nationales compétentes dans le but d'*intégrer les questions de genre* dans l'Aide pour le commerce.

Cependant la nouvelle déclaration ne semble pas particulièrement ambitieuse. Elle reconnaît bien sûr que les femmes restent confrontées à de nombreux obstacles, amplifiés par la COVID-19, qui les empêchent de s'engager pleinement dans le commerce international et d'en tirer profit, mais insiste davantage sur le potentiel d'accroissement du PIB offert par la participation accrue des femmes au commerce et au marché du travail. Elle s'intéresse peu aux conditions dans lesquelles le renforcement de l'engagement des femmes dans le travail rémunéré et le commerce pourrait contribuer à améliorer leur vie et à les autonomiser. Les nouvelles opportunités d'emplois peu qualifiés, sans possibilités de développement des compétences et d'évolution de carrière, offertes par le commerce ne peuvent être considérées comme une « autonomisation ». Cela étant, la corrélation entre les droits des femmes et la croissance du PIB pourrait inciter certains pays à adhérer à la déclaration et à changer de comportement à l'égard des droits des femmes. La déclaration pourrait par ailleurs constituer un tournant majeur si les questions de genre étaient effectivement intégrées à l'ensemble des travaux de l'OMC. Mais elle ne reconnaît pas que les règles et les engagements commerciaux risquent de restreindre la marge de manœuvre nécessaire à certains pays pour garantir des résultats favorables aux femmes. À titre d'exemple, les engagements douaniers limitent la possibilité pour les pouvoirs publics de protéger les petits producteurs nationaux, dont beaucoup sont des femmes, ou d'assurer la sécurité alimentaire, une responsabilité principalement assumée par les femmes au sein du ménage, par le biais d'une augmentation des droits au-delà du taux convenu. Les engagements en matière de libéralisation des services publics risquent d'autre part de renchérir ces services, avec des effets là encore néfastes sur les femmes.

En 2020, les ministres des affaires étrangères de 10 pays membres de l'Union européenne ont demandé à cette dernière de promouvoir, au sein de

l'OMC, l'inclusion de clauses contribuant à prévenir la *discrimination fondée sur le genre* dans les accords plurilatéraux et multilatéraux, par exemple dans l'accord sur la réglementation intérieure ; cette évolution laisse entrevoir de nouveaux développements dans les travaux relatifs au genre au sein de l'OMC (Asselborn et al. 2020).

Certaines études exposent les bonnes pratiques en matière d'analyse comparative entre les femmes et les hommes et d'*intégration des questions de genre* dans la politique commerciale, afin de soutenir la réalisation des promesses de la Déclaration de Buenos Aires (ITC 2020). Des groupes de défense des droits des femmes ont par ailleurs critiqué les travaux sur l'*autonomisation économique des femmes* dans le contexte de l'OMC. Les reproches portent essentiellement sur trois aspects : le programme est axé sur la conversion des femmes en entrepreneures ; il méconnaît les multiples effets des politiques de libéralisation sur les femmes ; et les questions de genre sont instrumentalisées pour soutenir le programme de libre-échange³².

4.4 AUTRES PISTES POUR L'INTÉGRATION DES QUESTIONS DE GENRE DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE

La facilitation des échanges est un mécanisme important qui pourrait soutenir l'*intégration des questions de genre* dans la politique commerciale. La méconnaissance par les femmes des règles commerciales et des procédures douanières, leur réseau d'information restreint, leur faible niveau d'alphabétisation qui complique les formalités administratives, leur charge de *travail non rémunéré*, la corruption et le harcèlement sexuel aux frontières constituent autant d'entraves pour celles qui souhaitent s'adonner au commerce. C'est pourquoi les initiatives de facilitation des échanges profitent davantage aux femmes qu'aux hommes car elles simplifient les procédures commerciales et atténuent les effets négatifs de tous ces obstacles.

La facilitation des échanges est généralement censée améliorer la transparence et l'efficacité des procédures commerciales internationales dans le but de réduire les délais et les coûts financiers des transactions commerciales internationales. En 2013,

³² Voir la déclaration des groupes de défense des droits des femmes à l'adresse <https://apwld.org/press-release-164-womens-rights-groups-call-on-governments-to-reject-the-wto-declaration-on-womens-economic-empowerment>.

les membres de l'OMC ont adopté l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE), entré en vigueur en 2017. Il a pour objectif de stimuler le commerce mondial en accélérant la circulation, la mainlevée et le dédouanement des marchandises. L'accord inclut certaines dispositions visant à simplifier, harmoniser et normaliser les procédures aux frontières, ainsi que des clauses d'assistance technique et de renforcement des capacités en la matière. En 2021, près des deux tiers des membres de l'OMC avaient approuvé l'AFE. Bien que celui-ci ne fasse aucune référence au genre, les initiatives de facilitation du commerce mises en

œuvre sont de plus en plus nombreuses à soutenir la participation des femmes au commerce international.

Les marchés publics sont un autre mécanisme utilisable pour intégrer les questions de genre dans la politique commerciale. À titre d'exemple, en associant les petits exploitants à des programmes de stockage public à des fins de sécurité alimentaire, il est possible de dynamiser le secteur intérieur, ce qui profiterait tout particulièrement aux femmes. Une autre approche pourrait consister pour les pouvoirs publics à favoriser les femmes productrices dans le cadre d'initiatives de marchés publics³³.

³³ Il existe des précédents notables en la matière : le Gouvernement kenyan a réservé 30 % des marchés publics aux femmes, tandis qu'aux États-Unis d'Amérique, le Gouvernement instaure des quotas de sous-traitance en faveur des entreprises détenues par des femmes. La République de Corée, le Chili et le Mexique sont parmi les nombreux autres pays mettant en œuvre des mesures destinées à favoriser l'accès des femmes aux marchés publics.

5. CONCLUSION

L'impact de la *libéralisation des échanges* sur l'*égalité des genres* et l'*autonomisation économique des femmes* dépend grandement du contexte et du rôle économique joué par les femmes (travailleuses, productrices, dirigeantes de petite entreprise, commerçantes, consommatrices et contribuables). C'est pourquoi les initiatives de libéralisation sont à évaluer au cas par cas. Il appartient aux responsables politiques de prendre conscience que le processus produit des gagnants et des perdants, et que ces perdants doivent être identifiés, indemnisés et soutenus pendant la période de transition. À cet égard, des politiques complémentaires sont requises, tant du côté de l'offre que de la demande du marché du travail. La politique en matière d'éducation joue un rôle essentiel du côté de l'offre. Outre la réduction des *inégalités fondées sur le genre* dans l'enseignement formel, les programmes de formation en cours d'emploi et de développement des compétences sont indispensables pour orienter les femmes vers des secteurs à plus forte *valeur ajoutée*. Les programmes mettant en relation les demandeurs d'emploi et les employeurs potentiels et prenant en compte les tâches domestiques non rémunérées (par exemple, les structures publiques de garde d'enfants) ont également leur importance. Du côté de la demande, des politiques de soutien des capacités productives et commerciales des entreprises, qui favorisent la participation des femmes, sont à mettre en place dans les secteurs à plus forte *valeur ajoutée*. À titre d'exemple, les crédits subventionnés, les subventions ciblées sur les intrants, les investissements technologiques, les services de vulgarisation et de conseil, la réforme des régimes fonciers et l'assouplissement des formalités d'enregistrement des entreprises s'avèreraient fort utiles. Les organisations et coopératives de producteurs pourraient également être sollicitées pour renforcer la capacité des productrices à exporter. S'agissant du cadre juridique et institutionnel, il est important d'encourager la mobilité verticale et horizontale des femmes et de les protéger contre la discrimination fondée sur le genre sur le marché du travail.

Les inégalités entre les femmes et les hommes (notamment en termes de capacités, d'accès aux ressources et aux opportunités économiques, et de sécurité) dans divers secteurs de la vie économique et sociale peuvent faire des femmes des « sources d'*avantage concurrentiel* » mais aussi « sous-performantes en termes d'*avantage concurrentiel* », comme évoqué précédemment. L'*égalité des genres*

est à considérer comme une question transversale dans l'*élaboration des politiques*. Les *politiques nationales doivent cibler diverses formes d'inégalités fondées sur le genre* et être mises en œuvre en coordination avec la politique commerciale afin de soutenir la participation des femmes au commerce international. Des programmes de renforcement des capacités *tenant compte des questions de genre* devraient intervenir plus largement pour appuyer les femmes déployant des activités commerciales internationales. Il est par ailleurs important de veiller à ce que les engagements de nature commerciale laissent aux responsables politiques une marge de manœuvre suffisante pour pouvoir protéger les différents groupes affectés par la politique commerciale, notamment les femmes, contre des problèmes tels que l'insécurité alimentaire, la pauvreté et les pertes d'emploi.

La prise en compte des questions de genre dans l'*élaboration des politiques commerciales* gagne en ampleur. Les ACR et des ALE comportant des dispositions ou des chapitres sur l'*égalité des genres* sont de plus en plus nombreux, et de plus en plus de pays et de régions introduisent des outils d'*intégration des questions de genre* dans leurs processus de politique commerciale. Les choses évoluent également dans le système commercial multilatéral et la reconnaissance des questions de genre dans l'*élaboration des politiques commerciales* gagne du terrain, bien qu'aucun pays n'ait encore été disposé à modifier le règlement de l'OMC ou à négocier un accord sur le commerce et le genre. L'un des grands défis de l'*intégration des questions de genre* dans le commerce consiste à faire en sorte que tous les acteurs concernés soient impliqués et qu'ils agissent de manière interconnectée et coordonnée. Dans les accords commerciaux, les objectifs en matière d'*égalité des genres* doivent s'accompagner de dispositions financières et de mécanismes de suivi afin d'en améliorer l'efficacité. Des évaluations de l'impact de genre et des analyses des disparités de genre dans les chaînes de valeur sont à mener pour recenser les aspects à développer. La conception des programmes d'aide au développement, tels que l'initiative Aide pour le commerce, est à améliorer de manière à toucher les petits entrepreneurs, dont beaucoup sont des femmes. Enfin, l'*égalité des genres* doit être perçue comme une responsabilité commune, incombant à tous et imposant une coordination adéquate des politiques aux niveaux national, régional et international.

RÉFÉRENCES

- Aleman-Castilla B (2020). Trade and labour market outcomes Theory and evidence at the firm and worker levels. ILO Working Paper 12. International Labour Organization. Geneva.
- Antonopolous R (2009). The unpaid care work – paid work connection. ILO Working Paper 86. International Labour Organization. Geneva. Available at http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_119142.pdf.
- Asselborn J, Kofod J, Hallberg A, Maio LD, Kaag SAM, Illera RM, Riestler F, Varadkar L, Skinnari V and Wilmes S (2020). Non-paper promoting gender equality through trade policy. 6 November.
- Bamber P and Hamrick D (2019). Gender dynamics and upgrading in global value chains: The case of medical devices. Background paper for the WBG-WTO Global Report on Trade and Gender.
- Barnett K and Grown C (2004). *Gender Impacts of Revenue Collection: The Case of Taxation*. Commonwealth Secretariat. London.
- Becker, G (1957). *The Economics of Discrimination*. University of Chicago Press, Chicago.
- Ben Yahmed S (2017). Gender wage discrimination and trade openness: Prejudiced employers in an open industry. ZEW Discussion Paper 17-047. Leibnitz Centre for European Economic Research (ZEW).
- Birchall J and Fontana M (2015). The gender dimensions of expenditure and revenue policy and systems. Bridge Report. UK Department for International Development.
- Black S and Brainerd E (2004). Importing equality? The impact of globalization on gender discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*. 57 (4): 540–559.
- Braunstein E, Bouhia R and Seguino S (2020). Social reproduction, gender equality and economic growth. *Cambridge Journal of Economics*. 44: 129–155.
- Brenton P, Gamberoni E and Sear C, eds. (2014). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. World Bank. Washington DC.
- Çağatay N (2001). *Trade, Gender and Poverty*. United Nations Development Programme. New York.
- Darity W (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*. 23(11): 1963–1968.
- Darity W and Williams R (1985). Peddlers forever? Culture, competition and discrimination. *The American Economic Review*. 75(2): 256–261.
- Elson D (1993). Gender relations and economic issues. *Focus on Gender*. 1(3): 6–12.
- Elson D (1999). Labor markets as gendered institutions: Equality, efficiency and empowerment Issues. *World Development*. 27(3): 611–627.
- Elson D (2006). Budgeting for women's rights: Monitoring government budgets for compliance with CEDAW. United Nations Development Fund for Women.
- Elson D, Evers B and Gideon J (1997). Gender aware country economic reports: Concepts and sources. GENECON Unit Working Paper 1. University of Manchester.
- Elson D, Grown C and Çağatay N (2007). Mainstream, heterodox, and feminist trade theory. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Çağatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. Routledge. London and New York.
- European Commission (2016). Handbook for trade sustainability impact assessment. 2nd edition.
- Fontana M and Paciello C (2009). Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty: A global perspective. In: FAO, IFAD and ILO. *Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty – Status, trends and gaps*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, International Fund for Agricultural Development and International Labour Organization. Rome.

- GERA (2019). Global entrepreneurship monitor (GEM): 2018/2019 women's entrepreneurship report. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- GERA (2021). Global entrepreneurship monitor (GEM): 2020/2021 global report. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- Gideon J (1999). Looking at economies as gendered structures: An application to Central America. *Feminist Economics*. 5(1): 1–28.
- Government of Canada (2020). Canada's application of GBA+ to a trade negotiation – Helping to achieve socio-economic inclusion by applying gender and inclusivity lens to trade agreements.
- Grown C and Valodia I, eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge. New York and London.
- Hallward-Driemeier, Mary (2011). *Enterprising Women, Expanding Opportunities in Africa*, World Bank, Washington DC.
- Heckscher B and Ohlin E (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. MIT Press. Cambridge MA.
- Higgins K (2012). Gender dimensions of trade facilitation and logistics: A guidance note. World Bank. Washington, DC.
- ILO (2018). Effectiveness of entrepreneurship development interventions for women entrepreneurs: An ILO-WED issue brief – Key findings at a glance. International Labour Organization. Geneva.
- ILO (2019). *World Employment Social Outlook: Trends 2019*. International Labour Organization. Geneva.
- ILO (2020). *World Employment and Social Outlook: Trends 2020*. International Labour Organization. Geneva.
- ITC (2018). SheTrades: Promoting SME competitiveness in Sri Lanka. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2019). SheTrades: Promoting SME competitiveness in Nigeria. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2020). Delivering on the Buenos Aires Declaration on trade and women's economic empowerment. International Trade Centre. Geneva.
- Joshi A (2017). Tax and gender in developing countries: What are the issues. International Centre for Tax and Development Summary Brief 6.
- Juhn C, Ujhelyi G and Villegas-Sanchez C (2014). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. *Journal of Development Economics*. 106: 179–193.
- 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. London.
- Klasen S and Santos Silva M (2018). Gender inequality as a barrier to economic growth: A review of the theoretical literature, Discussion Paper 252. Georg-August-Universität Göttingen, Courant Research Centre - Poverty, Equity and Growth (CRC-PEG). Göttingen.
- Koopman J (2009). Globalization, gender, and poverty in the Senegal River Valley. *Feminist Economics*. 15(3): 253–285.
- Korinek J, Moisé E and Tang J (2021). Trade and gender: A framework of analysis. OECD Trade Policy Paper 246. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Krugman P (1990). *Rethinking International Trade*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Kucera D and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*. 64: 569–582.
- Livani T, Rizwan N and Kathuria S (2019). Inclusive regional trade: Promoting the economic empowerment of women in the BBIN region, *Antyajaa: Indian Journal of Women and Social Change*. 4(1): 33–50.
- Livani T and Solotaroff J (2019). Promoting women's participation in cross-border trade in South Asia, *Antyajaa: Indian Journal of Women and Social Change*. 4(1): 9–32.
-

- MacDonald K (2021). COVID-19, global value chains, and the impacts on gender: Evidence from the garment and electronics sectors in Asia. K4D Emerging Issues Report 43. Institute of Development Studies. Brighton, UK. DOI: 10.19088/K4D.2021.074
- McCulloch N, Winters A and Cirera X (2001). *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Centre for Economic Policy Research. London.
- Melitz MJ (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*. 71(6): 1695–1725.
- Milberg W and Houston E (2005). The high road and the low road to international competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian trade model beyond technology. *International Review of Applied Economics*. 19 (2): 139–164.
- Mitter S (2004). Globalization, ICTs, and economic empowerment: A feminist critique. *Gender, Technology, and Development*. 8(1): 5–29.
- Monteiro JA (2021) Gender related provisions in regional trade agreements, WTO Staff Working Paper. World Trade Organization. Geneva.
- OECD (2017). Services in global value chains: From inputs to value-creating activities. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Oxfam (2018). A guide to gender-responsive budgeting. Available at <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620429/gt-guide-gender-responsive-budgeting-280218-en.pdf?sequence=13&isAllowed=y>
- Perez M, Schlesinger S, and Wise TA (2008). The promise and the perils of agricultural trade liberalization: Lessons from Latin America. Washington Office on Latin America and the Global Development and Environment Institute. Tufts University.
- Pieters J (2018). Trade liberalization and gender inequality. *IZA World of Labor*. 114(2): 1–11.
- Pike K and English B (2021). And roses too: How “better work” facilitates gender empowerment in global supply chains. *Gender, Work & Organization*. 27 July: 1–17. DOI: 10.1111/gwao.12740
- Prasad PN and Sreedevi V (2007). Economic empowerment of women through information technology. *Journal of International Women’s Studies*. 8(4): 107–120.
- Razavi S (2007). The political and social economy of care in a development context: Conceptual issues, research questions and policy options. Programme Paper 3. United Nations Research Institute for Social Development. Geneva.
- Razavi S and Hassim S (2006). *Gender and Social Policy in Global Context: Uncovering the Gendered Structure of “the Social.”* United Nations Research Institute for Social Development/Palgrave. Basingstoke.
- Razavi S and Staab S (2008). The social and political economy of care: Contesting gender and class inequalities. EGM/ESOR/2008/BP.3. United Nations Division for the Advancement of Women, Department of Social and Economic Affairs. New York.
- 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.
- Saraçoğlu DS, Memiş E, Ebru Voyvoda E and Kızılırmak B (2018). Changes in global trade patterns and women’s employment in manufacturing, 1995–2011. *Feminist Economics*. 24(3): 1–28.
- Sauvé P (2020). Gendered perspectives on services trade and investment. *Journal of World Trade*. 54(4): 481–502.
- Seguino S (2012). From micro-level gender relations to the macroeconomy and back again: Theory and policy. In: Figart D and Warnecke T, eds. *Handbook of Research on Gender and Economic Life*. Edward Elgar Publishing. Northampton, MA.
- Seguino S (2020). Engendering macroeconomic theory and policy. *Feminist Economics*. 26(2): 27–61.
-

- Shaikh A (2007). Globalization and the myth of free trade. In: Shaikh A, ed. *Globalization and the Myth of Free Trade*. Routledge. New York and Toronto.
- 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.
- Stolper W and 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: 30–33.
- Tejani S and Milberg W (2016) Global defeminization? Industrial upgrading and manufacturing employment in developing countries. *Feminist Economics*. 22(2): 24–54.
- Tejani, S and Fukuda-Parr S (2021). Gender and Covid-19: Workers in global value chains. *International Labour Review* (17 July). <https://doi.org/10.1111/ilr.12225>.
- UNCTAD (2012). Inclusive and gender-sensitive development paths. Note by the secretariat. Thirteenth session Doha, Qatar 21–26 April, Item 8 of the provisional agenda. Development-centred globalization: Towards inclusive and sustainable growth and development. TD/456. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva.
- UNCTAD (2015). *The Least Developed Countries Report 2015: Transforming Rural Economies* (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2017a). *Trade and Gender Toolbox* (United Nations. Geneva)
- UNCTAD (2017b). The new way of addressing gender equality issues in trade agreements: Is it a true revolution? Policy Brief No 53. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva.
- UNCTAD (2018). *The Least Developed Countries Report 2018. Entrepreneurship for Structural Transformation: Beyond business as usual*. (United Nations. Geneva)
- UNCTAD (2019). *Borderline: Women in Informal Cross-border Trade in Malawi, the United Republic of United Republic of Tanzania and Zambia* (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2020). *Making Trade Policies Gender-Responsive: Data Requirements and Methodological Developments* (United Nations. Geneva).
- UNDP (2010). Gender equality and poverty reduction: Taxation. Issues Brief 1 (April). United Nations Development Programme. 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. June. United Nations Children’s Fund. New York.
- UN Women (2019). *Progress of the World’s Women 2019-2020: Families in a Changing World*. UN Women. New York.
- World Bank (2012). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. World Bank, Washington DC.
- World Bank and World Trade Organization (WTO) (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. World Bank. Washington, DC.
- Van Staveren I (2007). Gender indicators for monitoring trade agreements. In: Çığatay N et al. eds. *The Feminist Economics of Trade*. Routledge: 257–276.
- Villup, E. (2015). *The EU’s Trade Policy: from gender-blind to gender-sensitive?* Policy Department, Directorate-General for External Policies, July 2015 -PE 549.058.
-

GLOSSAIRE

A

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

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

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

Autonomisation économique des femmes : Capacité des femmes à jouir pleinement et sur un pied d'égalité de leurs droits économiques. Renvoie à la fois de la capacité de réussir et de progresser sur le plan économique et au pouvoir de prendre des décisions économiques et de les concrétiser. Elle couvre un large éventail de domaines, notamment l'accès à l'emploi et à de bonnes conditions de travail, l'égalité de rémunération à travail égal, l'accès à la formation, à l'information et à la technologie, l'accès aux marchés et le contrôle des ressources économiques, ainsi que la capacité d'influer sur les décisions économiques, y compris sur la formulation des politiques financières, monétaires, commerciales et autres politiques économiques. Voir également « Autonomisation des femmes ».

Avantage comparatif : Efficacité dont un pays fait preuve pour produire un bien, comparativement à un autre pays, dans la théorie classique du commerce international. Cet avantage comparatif est généralement mesuré sur la base du ratio des coûts unitaires de la main-d'œuvre. Des pays procèdent à des échanges commerciaux si leurs efficacités relatives dans la production de deux biens sont différentes. Si le pays A est en mesure de produire le produit X (par exemple, des chaussures) à un coût relatif moindre (donc avec une efficacité relative supérieure) à celui du pays B, alors le pays A dispose d'un avantage comparatif dans la production de chaussures. En se spécialisant et en exportant des chaussures vers le pays B, son partenaire commercial, et en important le produit Y (par exemple, des tracteurs) du pays B à un coût relativement plus bas, le pays A peut obtenir grâce à cet échange davantage de tracteurs et à un prix plus bas que s'il produisait les deux biens sur le territoire national. Par voie de conséquence, le bien-être total augmente chez les deux partenaires commerciaux grâce au libre-échange et aux bénéfices de la spécialisation. Voir également « Avantage concurrentiel ».

Avantage concurrentiel : Idée selon laquelle les pays sont en concurrence sur la base des coûts unitaires absolus (plutôt que des coûts relatifs) et qu'ils utilisent diverses stratégies, dont la réduction des coûts unitaires et la baisse des prix, pour supplanter leurs concurrents et gagner des parts de marché. Le pays qui produit un bien avec davantage d'efficacité (ou à un coût inférieur en termes absolus) qu'un autre capte le marché d'exportation, quel que soit le coût relatif de production des biens à l'intérieur des pays. Si le commerce est libéralisé, il se peut qu'un partenaire commercial exporte les deux produits tandis que l'autre devient un importateur net des deux produits. Cette idée contraste avec la théorie classique du commerce basée sur l'avantage comparatif, dans laquelle le commerce est fondé sur le coût relatif de production au sein des pays et aucun des partenaires commerciaux n'est affecté négativement dans son ensemble par le libre-échange. Voir également « Avantage comparatif ».

C

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

Chaîne de valeur agricole : Ensemble des acteurs et des activités qui amènent un produit agricole de base depuis la production dans les champs jusqu'à la consommation finale, en ajoutant à chaque étape une valeur supplémentaire au produit.

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

Commerce transfrontalier informel : Commerce de biens et de services produits légalement qui échappent au cadre réglementaire gouvernemental, évitant ainsi certaines taxes et réglementations. Les commerçants transfrontaliers du secteur informel peuvent être classés en trois catégories : a) les négociants informels (non enregistrés) qui opèrent totalement en dehors de l'économie formelle ; b) les négociants formels (enregistrés) qui s'affranchissent intégralement des réglementations et des devoirs liés au commerce ; et c) les négociants formels (enregistrés) qui échappent partiellement aux réglementations en recourant à des pratiques illégales. Voir aussi « Commerce transfrontalier ».

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

Compétitivité à l'exportation : Mesure des avantages ou des désavantages auxquels un pays est confronté lorsqu'il vend ses produits sur les marchés internationaux. Elle est mesurée en comparant les prix des exportations du pays aux prix pratiqués par ses concurrents internationaux. L'amélioration de la compétitivité des exportations se traduit par une hausse des résultats commerciaux et des retombées positives pour l'ensemble de l'économie d'un pays.

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

Culture de rente : Culture agricole destinée à la vente et non à la consommation personnelle de l'agriculteur. Voir aussi « Culture de subsistance ».

Culture de subsistance : Culture agricole destinée à la consommation personnelle de l'agriculteur et de sa famille, laissant peu ou pas d'excédents à vendre sur le marché. Voir aussi « Culture de rente ».

D

Défémisation du travail : Baisse de la part de l'emploi féminin dans un secteur ou une industrie donnée. Parmi les facteurs susceptibles de contribuer à la défémisation du travail, on peut citer le passage à une production à forte intensité capitaliste (si les femmes sont concentrées dans la production à forte intensité de main-d'œuvre) ; la contraction des exportations (si les femmes sont très présentes dans les industries exportatrices) ; les salaires plus élevés dans la production à forte intensité féminine, qui risquent d'attirer les hommes et contribuent à écarter les femmes de l'emploi ; et la préférence plus marquée des entreprises pour les travailleurs masculins en raison des normes de genre qualifiant un certain type de travail de « masculin ».

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

Discrimination à l'égard des femmes : Selon l'article 1 de la Convention des Nations Unies sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDAW), cette discrimination « vise toute distinction, exclusion ou restriction fondée sur le sexe qui a pour effet ou pour but de compromettre ou de détruire la reconnaissance, la jouissance ou l'exercice par les femmes, quel que soit leur état matrimonial, sur la base de l'égalité de l'homme et de la femme, des droits de l'homme et des libertés fondamentales dans les domaines politique, économique, social, culturel et civil ou dans tout autre domaine ». La discrimination peut être présente à la fois dans la loi (de jure) et dans la pratique (de facto).

Données ventilées par sexe : Données collectées et présentées séparément pour les femmes et les hommes, permettant de mesurer les différences entre les deux dans diverses dimensions sociales et économiques et constituant l'une des conditions préalables à l'établissement de statistiques ventilées par sexe. Toutefois, la ventilation des données par sexe ne garantit pas à elle seule que les concepts, les définitions et les méthodes utilisés dans la production des données aient été élaborés de manière à refléter les rôles, les relations et les inégalités entre les femmes et les hommes dans la société.

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

Droits de douane : Taxes imposées sur les marchandises exportées ou importées dans un pays. Cette expression est souvent synonyme de droits sur les importations. Un droit de douane est spécifique lorsqu'il est imposé sous la forme d'une somme fixe par unité de produit importé. Il est dit *ad valorem* lorsqu'il est calculé en pourcentage de la valeur du produit importé. Les droits mixtes et composites sont des combinaisons de droits spécifiques et *ad valorem*. Les taux consolidés sont négociés entre pays dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux, régionaux ou multilatéraux. Une fois convenus, ils représentent le niveau maximal des droits de douane que les parties sont autorisées à appliquer aux importations en provenance des pays. Les droits de douane appliqués sont ceux utilisés de facto par les pays ; ils sont généralement inférieurs aux taux consolidés.

E

Écart de rémunération entre les femmes et les hommes/entre les sexes : Différence entre le salaire moyen des hommes et celui des femmes. L'écart de rémunération brut entre les femmes et les hommes se compose de deux parties : l'écart de rémunération expliqué et l'écart de rémunération inexpliqué ou résiduel. La partie expliquée reflète les différences de productivité ou de qualification d'un travailleur liées à des facteurs tels que l'éducation, l'expérience, la profession, le secteur d'activité, etc. La partie inexpliquée ou résiduelle est le fruit de la discrimination fondée sur le genre (rémunération différente d'un homme et d'une femme de même qualification). Il est à noter que l'inégalité des chances offertes aux hommes et aux femmes (par exemple en matière l'éducation) peut aussi se traduire par des qualifications inférieures pour les femmes et ne reflète pas nécessairement un choix personnel. L'écart de rémunération entre les femmes et les hommes peut être mesuré par la différence entre les gains moyens des hommes et ceux des femmes, exprimée en pourcentage des gains des hommes.

Économie hétérodoxe : Terme générique employé pour décrire de manière générale les approches non néoclassiques de l'économie, telles que les écoles de pensée keynésienne, marxienne, féministe et institutionnaliste en économie. Bien que ces écoles s'appuient sur des fondements théoriques divers et variés, elles critiquent toutes l'économie classique (ou néoclassique) et son individualisme méthodologique, et examinent l'économie dans le cadre plus large de l'économie politique.

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

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

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

Emploi informel : Pour qu'un emploi soit considéré comme informel, la relation de travail ne doit pas être soumise, en droit ou en pratique, à la législation nationale du travail, à l'impôt sur le revenu, à la protection sociale ou au droit à certains avantages liés à l'emploi (préavis de licenciement, indemnités de licenciement, congés annuels ou de maladie payés, etc.).

Emploi vulnérable : Forme d'emploi caractérisée par des revenus médiocres (si tant est que l'emploi soit rémunéré), une productivité faible et des conditions de travail difficiles, portant atteinte aux droits fondamentaux des travailleurs. Selon la définition de l'Organisation internationale du Travail, l'emploi vulnérable regroupe deux catégories : les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et les travailleurs pour compte propre. À l'échelon mondial, les travailleurs pour compte propre sont en moyenne plutôt des hommes alors que les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale sont généralement plutôt des femmes. Voir également « Travailleur familial collaborant à l'entreprise familiale » et « Travailleur pour compte propre ».

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

Entrée sur le marché : Aptitude des producteurs à satisfaire aux exigences nécessaires pour pénétrer un marché. Les conditions d'entrée sur le marché pour des produits peuvent faire référence à des normes de qualité, de sécurité (par exemple, l'utilisation de pesticides ou d'hormones) et d'authenticité (dont la garantie de l'origine géographique ou l'utilisation d'un processus de production traditionnel). D'autres conditions sont envisageables, notamment celles liées à la nature du processus de fabrication (concernant notamment la santé et la sécurité des travailleurs ou l'impact sur l'environnement), ainsi que le prix et le délai de livraison. Les conditions d'entrée sur le marché n'ont rien d'obligatoires sur le plan légal, elles sont généralement imposées par les grands réseaux de distribution et les grands clients. Le non-respect des conditions d'entrée sur le marché entraîne une exclusion de facto de ce marché.

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

F

Féminisation du travail : Augmentation de la part des femmes salariées dans un secteur donné, en raison de l'expansion du secteur manufacturier à la suite, par exemple, d'un accord de libre-échange ou de l'arrivée d'investissements étrangers. La féminisation du travail est également motivée par *l'avantage concurrentiel* que les entreprises obtiennent en embauchant davantage de travailleuses, du fait des *écarts de rémunération entre les femmes et les hommes*. Cette féminisation renvoie également à l'extension des conditions de travail précaires des emplois féminins aux emplois masculins.

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

G

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

I

Impôts directs : Impôts sur les personnes ou les entreprises (impôt sur le revenu et impôt sur les sociétés) fondés sur la capacité contributive du contribuable, mesurée par son revenu ou sa richesse. Les impôts directs sont souvent progressifs, le taux d'imposition augmentant avec le revenu. Les impôts directs sont versés au trésor public et ne sont pas transférables à une autre personne ou entité.

Impôts indirects : Impôts basés sur la production ou la consommation de biens et de services ou sur les transactions, y compris les importations et les exportations. Les taxes sur les ventes, la taxe sur la valeur ajoutée, les taxes sur les transactions juridiques et les droits de douane en sont des exemples. Les taxes générales sur les ventes s'appliquent à la plupart des dépenses de consommation. À l'inverse, une taxe d'accise est prélevée uniquement sur des marchandises spécifiques, notamment les boissons alcoolisées, le tabac et le carburant. Les impôts indirects sont perçus par un intermédiaire (par exemple, le commerçant) auprès de la personne qui supporte la charge de l'impôt (par exemple, le consommateur).

Indicateur : Élément probant de l'état d'un événement, d'un processus ou d'un résultat. Dans le contexte de la présente étude, les indicateurs de genre fournissent des informations qualitatives ou quantitatives sur la situation des droits des femmes et des questions liées aux femmes.

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

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

Intégration des questions de genre : Processus d'évaluation des implications pour les femmes et les hommes de toute action planifiée, y compris la législation, les politiques ou les programmes, dans tous les domaines et à tous les niveaux.

L

Libéralisation des échanges : Abolition ou réduction des barrières et des restrictions au commerce international. Les mesures de libéralisation des échanges incluent la suppression ou la diminution des obstacles tarifaires (par exemple, les droits d'importation) et non tarifaires (par exemple, les quotas, les règles de licences d'importation, etc.). Cette libéralisation peut être le fruit d'engagements bilatéraux, régionaux ou multilatéraux souscrits par un pays, ou peut être menée de manière unilatérale. Elle entre dans la catégorie « Ouverture commerciale dans la politique » (voir ci-dessous).

M

Micro, petites et moyennes entreprises (MPME) : La Banque mondiale définit les MPME comme suit : microentreprises, 1 à 9 employés ; petites entreprises, 10 à 49 employés ; et moyennes entreprises, 50 à

249 employés. Toutefois, la définition locale des MPME peut varier d'un pays à l'autre et se fonde non seulement sur le nombre d'employés, mais aussi sur d'autres variables telles que le chiffre d'affaires et les actifs. Une proportion importante de MPME est détenue ou dirigée par des femmes.

N

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

Niveau de qualification : Complexité et éventail des tâches et fonctions à accomplir dans le cadre d'une activité professionnelle. Il est mesuré en tenant compte de la nature du travail effectué, du niveau d'éducation formelle nécessaire et de la formation informelle et/ou de l'expérience antérieure requise. La Classification internationale type des professions (CITP) définit quatre niveaux de compétences, depuis des professions impliquant des tâches simples et manuelles et nécessitant des niveaux d'alphabétisation de base (peu qualifiées) jusqu'aux professions nécessitant la résolution de problèmes complexes et la prise de décisions, pour lesquelles des niveaux élevés d'éducation et de formation sont requis (hautement qualifiées). La classification CITP la plus récente a été introduite en 2008 sous l'appellation CITP-08.

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

O

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

Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) : Série d'objectifs assortis de délais, fixés par la Déclaration du Millénaire de l'Organisation des Nations Unies, adoptée lors du Sommet du Millénaire le 8 septembre 2000 pour établir le programme de développement international du XXI^e siècle. La date limite pour atteindre ces objectifs était fixée à 2015. Le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et ses objectifs de développement durable (ODD) ont succédé aux OMD. Voir également « Objectifs de développement durable ».

Ouverture commerciale dans la politique : Ensemble de mesures gouvernementales comprenant des lois, des règlements et des exigences qui déterminent le degré d'ouverture du pays au commerce international. L'ouverture en matière politique renvoie aux entraves au commerce international imposées par les pouvoirs publics, incluant des mesures tarifaires ou non tarifaires (telles que des quotas, des systèmes de licences d'importation, des réglementations sanitaires, des interdictions, etc.).

Ouverture commerciale dans la pratique : Mesure du degré d'intégration d'un pays dans l'économie mondiale et donc du poids du commerce international par rapport aux activités intérieures. L'ouverture commerciale dans la pratique résulte de facteurs liés ou non à la politique et visant à favoriser les échanges. L'ouverture commerciale dans la pratique est mesurée par la valeur des importations ou des exportations, voire les deux, en pourcentage du PIB.

P

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

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

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

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

R

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

Résultats commerciaux : Résultats quantifiés en termes de flux d'exportation. Un pays améliore ses résultats commerciaux en cas de hausse de ses exportations. Cette augmentation peut être la conséquence d'une levée des barrières commerciales par un partenaire commercial ou d'une stratégie de croissance axée sur les exportations promue par le pays lui-même. Cependant, l'assimilation d'une hausse de la valeur des exportations à une amélioration des résultats commerciaux peut être trompeuse, selon qu'elle résulte d'une augmentation des prix ou du volume des exportations.

S

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

Ségrégation fondée sur le genre : Différences de représentation des femmes et des hommes dans la vie économique, sociale et politique (sur le marché du travail, dans la participation politique, dans l'éducation, par exemple). La ségrégation fondée sur le genre dans l'emploi fait référence à la répartition inégale des hommes et des femmes entre les professions et les fonctions (on parle également de ségrégation professionnelle entre les sexes). La ségrégation fondée sur le genre dans l'emploi peut être verticale (les hommes étant généralement concentrés au sommet de la hiérarchie professionnelle et les femmes au bas de l'échelle) ou horizontale (les femmes et les hommes effectuant des tâches différentes au sein des mêmes catégories professionnelles).

Ségrégation horizontale : Situation dans laquelle les effectifs d'un secteur économique donné ou d'une profession spécifique sont principalement composés soit de femmes, soit d'hommes. Il s'agit d'une sous-représentation ou d'une surreprésentation des femmes ou des hommes dans des professions ou des secteurs, ne reposant sur aucun critère précis. À titre d'exemple, dans de nombreux pays, le secteur du bâtiment est essentiellement masculin, alors que la garde d'enfants est l'apanage des femmes. Cette situation diffère de la ségrégation verticale, qui concerne le haut d'un classement fondé sur des attributs « désirables » tels que le revenu, le prestige, etc. Voir aussi « Ségrégation verticale ».

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

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

Sphère productive : Ensemble des activités produisant des biens et des services destinés à être échangés sur le marché et générant de ce fait des revenus. Les hommes et les femmes contribuent tous deux au revenu familial par diverses formes de travail productif, mais les hommes sont plus nombreux à exercer un travail productif, surtout à des niveaux de rémunérations les plus élevées. Voir également « Sphère reproductive ».

Sphère reproductive : Ensemble des activités consacrées à la reproduction biologique de l'être humain et de sa force de travail. La sphère reproductive correspond au milieu domestique et renvoie aux activités de soins non rémunérées et aux tâches ménagères, dont la procréation et l'éducation des enfants, la préparation des repas, l'entretien de la maison, la collecte de l'eau et du combustible, entre autres. Elle est également appelée « reproduction sociale », impliquant qu'elle constitue le fondement de la sphère productive dans l'économie. La plupart de ces tâches sont accomplies par les femmes et ne sont pas rémunérées. Elles ne sont pas comptabilisées dans les comptes nationaux car l'économie standard considère qu'elles ne relèvent pas du domaine des marchés, une approche critiquée par les économistes féministes. Voir également « Travail productif ».

T

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

Termes de l'échange : Expression économique utilisée pour désigner le prix relatif, sur les marchés mondiaux, des exportations d'un pays par rapport à ses importations.

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

Travailleur familial collaborant à l'entreprise familiale : Travailleur indépendant dans un établissement à vocation commerciale géré par une personne apparentée vivant dans le même foyer. Les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale ne peuvent pas être considérés comme des collègues, car leur degré d'engagement dans le fonctionnement de l'établissement en termes de temps de travail ou d'autres facteurs

n'est pas comparable à celui du chef d'établissement. Ces travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale forment, avec les travailleurs pour compte propre, les deux catégories d'emplois vulnérables. Voir également « Travailleur pour compte propre ».

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

V

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

Z

Zone franche pour l'industrie d'exportation (ZFIE) : Zones généralement créées dans les pays en développement pour attirer les investissements étrangers directs. Les ZFIE offrent plusieurs avantages aux entreprises (généralement à capitaux étrangers), dont l'importation en franchise de droits de douane de matières premières et d'intrants intermédiaires pour la transformation de produits d'exportation ; l'octroi facilité de licences ou de permis de construire ; des avantages fiscaux tels qu'une imposition faible ou nulle des bénéfices ; et une législation du travail moins stricte ou d'application plus souple. Pour le pays d'accueil, les ZFIE offrent divers avantages potentiels, notamment des avantages « statiques » dont l'augmentation des entrées de capitaux étrangers, la hausse des exportations et la création d'emplois, ainsi que des avantages « dynamiques », dont le transfert de technologie et l'innovation, la diversification économique et l'amélioration des compétences.

