



GENRE ET COMMERCE – UN GUIDE

Susan Joekes

Avril 2020



Auteure(s) du rapport: Susan Joeques (auteure principale)
en collaboration avec Alicia Frohmann et Marzia Fontana

Ce guide a été réalisé à la demande du Fonds de dotation pour le genre, l'inclusion sociale et le commerce (GST Grant). Le GST Grant est hébergé par le Trade and Investment Advocacy Fund (TAF2+) et financé par le Bureau des Affaires étrangères, du Commonwealth et du Développement (FCDO) du Gouvernement du Royaume-Uni. Les activités sont mises en œuvre par BKP Economic Advisors.

Pour de plus amples informations sur l'étude, veuillez contacter bkp@bkp-advisors.com et consulter le site www.genderandtrade.com

La présente publication a été réalisée avec l'aide du FCDO du Gouvernement du Royaume-Uni.

Son contenu relève de la seule responsabilité de l'auteur ou des auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'opinion du Gouvernement du Royaume-Uni.

SOMMAIRE

LISTE DES GRAPHIQUES ET DES TABLEAUX	III
LISTE DES ABRÉVIATIONS	IV
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	V
1 RÈGLES RÉGISSANT LE COMMERCE	1
1.1 Évolution de la réglementation commerciale	1
1.2 Le paysage institutionnel.....	2
1.3 Aperçu des changements intervenus dans les politiques commerciales et de leurs incidences.....	3
1.4 Intégration de la dimension sociale.....	5
2 RAISONS D'INTÉGRER LES QUESTIONS DE GENRE DANS LES POLITIQUES COMMERCIALES.....	7
2.1 Domaines concernés par l'inégalité entre les sexes.....	7
2.2 Formes de discrimination et désavantages économiques	8
2.3 Impact de l'expansion du commerce sur la libéralisation des échanges	14
2.4 Pallier les disparités hommes-femmes dans les politiques nationales	16
2.5 Coordonner politiques intérieures et politiques commerciales	17
3 ACTIONS ENTREPRISES AU SEIN DE L'OMC	19
3.1 Outils et instruments	19
3.2 La Déclaration de Buenos Aires de 2017	21
4 MESURES PRISES DANS LE CADRE D'AUTRES ACCORDS COMMERCIAUX....	23
4.1 Outils et instruments	23
4.2 Dispositions relatives au genre dans les ALE.....	23
5 ÉLABORATION DE POLITIQUES COMMERCIALES RESPECTUEUSES DU GENRE	28
5.1 Test : les mesures prises reflètent-elles la situation et y répondent-elles ?.....	28
5.2 Conception des politiques	29
5.3 Mesures afférentes à la mise en œuvre.....	31
5.4 Suivi et responsabilité.....	33
6 BIBLIOGRAPHIE.....	35
7 ANNEXE.....	38

LISTE DES GRAPHIQUES ET DES TABLEAUX

Figure 1 : Variations annuelles (en pourcentage) du commerce et du PIB 1980-2017: Économies émergentes et en développement.....	4
Figure 2 : Variations annuelles (en pourcentage) du commerce et du PIB 1980-2017: Économies avancées	4
Figure 3 : Principaux types d'écart entre les sexes	8
Figure 4 : Disparités régionales entre les sexes dans le domaine des travaux domestiques non rémunérés, par groupe de revenus.....	9
Figure 5 : Taux de participation active au marché de l'emploi et écarts entre les sexes	11
Figure 6: Répartition des effets du commerce, selon les genres:.....	15
Figure 7: Outils de politique commerciale favorisant la parité hommes-femmes	18
Figure 8 : Points-clés de la Déclaration de Buenos Aires, décembre 2017.....	22
Figure 9 : Types de dispositions comportant une référence au genre dans les ACR.....	24
Figure 10 : Accords conclus ou en cours de négociation par le Chili contenant des dispositions relatives à l'égalité des sexes.....	26
Figure 11 : Caractéristiques innovantes des chapitres sur le genre dans les Accords commerciaux régionaux	26
Figure 12 : Interventions commerciales : SMART	29
Figure 13 : Domaines d'intervention en matière d'égalité femmes-hommes	32

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACR	Accord commercial régional
ACS	Analyse comparative entre les sexes
ADPIC	Aspects de la propriété intellectuelle liés au commerce
AFT	Aide pour le commerce
AIR	Analyse d'impact de la réglementation
CEA	Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique
CCI	Centre du commerce international
CEDEAO	Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest
CIF	Cadre intégré renforcé
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
DCFTA	Accord de libre-échange approfondi et complet
EID	Etude d'impact du développement durable
EIG	Evaluation de l'impact du genre
EPC	Examen de politique commerciale
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les droits de douane et le commerce
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
MRD	Mécanisme de règlement des différends
MGI	McKinsey Global Institute
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
OCDE	Organisation de développement et de coopération économique
ODD	Objectif de développement durable
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OTC	Obstacles techniques au commerce
PME	Petites et moyennes entreprises
PIB	Produit intérieur brut
TSD	Traitement spécial et différencié
UE	Union européenne
ZLECAf	Zone de libre-échange continentale africaine

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

1. Ce guide vous explique comment la réglementation du commerce international a évolué, pourquoi l'inégalité des sexes et l'inclusion sociale doivent être prises en compte dans l'élaboration des règles du commerce international tout en soulignant les acquis dans ce domaine à ce jour. Il s'agit d'un guide de référence "hybride", destiné à des publics oeuvrant dans deux secteurs très différents de l'élaboration des politiques : les décideurs et les négociateurs commerciaux, d'une part, et les ministères chargés de l'égalité des sexes et les acteurs de la société civile, d'autre part.
2. Le commerce international est régi par un large spectre de règles commerciales, complexe et en constante évolution. Le système est "géré" par l'OMC, seule autorité faîtière mondiale, qui compte 164 pays membres. Des centaines d'accords commerciaux internationaux ont été signés, certains dans le cadre de l'OMC (et de portée mondiale), la majorité l'étant toutefois au niveau régional, entre des sous-ensembles de pays. Tous les accords commerciaux consacrent les principes de prévisibilité, de transparence et d'égalité de traitement des produits échangés (biens et services) entre les parties. Le système, unique en son genre, du règlement des différends de l'OMC, qui permet d'imposer des sanctions commerciales en cas de non-respect des règles édictées par l'organisation, a été un pilier central du système commercial multilatéral.
3. Le principe fondamental de l'élaboration des règles de l'OMC est la non-discrimination. Cela signifie que les gouvernements doivent s'engager à traiter les importations en provenance de tous les autres pays sur un pied d'égalité en termes de fiscalité et de normes applicables aux produits, l'objectif étant également de veiller, par exemple, à ce que les producteurs ne tirent pas profit de subventions cachées. Il existe deux dérogations majeures à ce principe. Premièrement, l'OMC autorise un traitement préférentiel pour les accords commerciaux régionaux (ACR). Deuxièmement, des dispositions relatives aux droits spéciaux et au traitement différencié (TSD) peuvent être accordées aux pays en développement, en permettant aux autres membres de les traiter plus favorablement.
4. Le PIB et les flux commerciaux internationaux ont augmenté massivement au cours de la période 1945-2008, soutenus par ce régime. De nombreux pays pauvres en ont bénéficié et des millions de personnes ont pu sortir de la pauvreté. Mais il y a eu des effets négatifs. Dans lesdits pays, on a ainsi constaté des atteintes à l'environnement et un creusement des inégalités. Les théories économiques ayant prévu dès le départ que les résultats seraient mitigés pour le commerce, les règles de l'OMC ont permis de compenser une partie des préjudices subis. Certaines exemptions ont été accordées pendant un temps pour ce qui est des effets négatifs sur l'environnement, mais d'une manière générale, les gouvernements n'ont pas voulu ou n'ont pas pu véritablement indemniser les perdants en faisant appel aux instances de leurs propres juridictions. Cet état de fait a déclenché ces dernières années une vague de contestation de la mondialisation qui a touché toutes les sphères de la vie politique, en particulier dans les pays développés.
5. Afin de maintenir la crédibilité du système commercial international, l'attention se porte désormais sur le moyen de rendre les règles et les structures commerciales socialement inclusives. Des discussions informelles sont actuellement en cours à l'OMC pour mieux comprendre comment les règles commerciales affectent les différents acteurs économiques, qu'il s'agisse des individus (effets du critère de genre) ou des entreprises (en référence à la situation des PME).

6. La nécessité de prendre des mesures visant à réduire les inégalités entre les sexes est un enjeu social dont la pertinence est acquise. Les objectifs - et par conséquent toute la palette des interventions politiques requises - visant à promouvoir l'égalité entre les sexes sont énoncés dans les Objectifs de développement durable des Nations unies (ODD).

7. Les disparités hommes-femmes résultent des forces discriminatoires qui sont à l'œuvre dans tous les domaines de la vie sociale. Elles sont plus graves et leurs effets plus néfastes dans les pays à faibles revenus, alors qu'une meilleure égalité entre les sexes induirait des avantages globalement bénéfiques au plan économique, où que ce soit sur la planète. Ces inégalités se manifestent dans trois champs économiques majeurs : l'attribution des emplois non rémunérés, le traitement des emplois rémunérés et les droits à la propriété. Quant au commerce international, il s'avère que le niveau et les conditions de recrutement des femmes sur le marché du travail ainsi que les modes de fonctionnement des entreprises gérées par des femmes sont soumis à diverses contraintes. S'agissant du travail rémunéré des femmes - leur principal recours vers leur autonomisation -, il est prouvé qu'après une hausse initiale des offres d'emploi, les conditions se détériorent dans les industries d'exportation. En tant que commerçantes à part entière, les femmes cheffes d'entreprise ont un accès plus limité au crédit et disposent de très peu de capitaux et, comme les ouvrières, on les retrouve principalement dans des secteurs d'activité moins rémunérateurs.

8. L'impératif de réduire l'inégalité entre les sexes a été évoqué sous divers angles dans les accords commerciaux internationaux. Par ordre d'importance, l'égalité entre les sexes peut se présenter en tant qu'aspiration, comme un principe, comme le sujet d'efforts particuliers dans les programmes d'accompagnement de la mise en œuvre, comme une question de suivi, comme un chapitre spécial, comme des dispositions spécifiques mais sans aucun mécanisme d'application dans le corps d'un accord et, enfin, comme un ensemble de dispositions avec un mécanisme d'application y afférant.

9. Cette démarche a été suivie avec plus de rigueur dans les accords commerciaux régionaux (ACR) qu'au sein de l'OMC. Il n'existe pas d'accord de l'OMC en tant que tel sur l'égalité des sexes, et il est peu probable qu'il devienne un jour réalité. En effet, les accords de cette organisation sont conclus sur une base consensuelle. Les négociations sont lentes et des accords difficiles à finaliser en présence d'États où les conditions varient considérablement d'un pays membre à l'autre, comme c'est le cas pour les inégalités sociales. En outre, les questions relatives au travail relèvent de l'OIT depuis 1919 ; ce champ n'a pas été inclus dans les accords de l'OMC lors de sa création en 1995 et en est resté exclu depuis. L'OMC ne peut donc guère qu'instaurer des mesures sur les possibilités commerciales à offrir aux femmes en tant que productrices et le fait sur plusieurs modes. En outre, des mécanismes ont été mis en place pour le suivi et la sensibilisation aux impacts du commerce sur les femmes au niveau mondial.

10. Les ACR comprennent de plus en plus souvent des déclarations d'engagement ainsi que des moyens spécifiques, quoique réduits, permettant aux parties d'œuvrer ensemble pour que soient réduites les inégalités entre les sexes. Le contenu des principaux accords de ce type fait l'objet d'une description dans le présent texte et témoigne d'une certaine dynamique dans ce sens. L'intégration de la dimension de genre fait ici référence aux mesures non discriminatoires et égalisatrices pouvant être incluses dans chacun des principaux domaines thématiques des ACR, soit sous la forme d'"engagements positifs" (actions positives visant à remédier aux discriminations antérieures), soit sous la forme de "prescriptions négatives" (recours à des exemptions).

11. En conclusion, l'étude examine la façon dont le processus d'élaboration des politiques commerciales des différents pays peut être mis à profit pour promouvoir l'égalité des sexes conformément aux objectifs de développement nationaux (tels que les ODD). Les consultations,

les évaluations d'impact et les mécanismes de suivi des effets du commerce sont tous déterminants dans ce contexte. Il est essentiel que les éléments d'une politique commerciale respectueuse du genre soient définis en amont pour que les parties aux négociations puissent faire pression en faveur de mesures appropriées dans les futurs accords commerciaux.

1 RÈGLES RÉGISSANT LE COMMERCE

1.1 Évolution de la réglementation commerciale

Le commerce transfrontalier, entre des acteurs économiques situés dans différents États souverains, fonctionne selon des règles hautement sophistiquées et d'une grande complexité. Celles-ci couvrent le commerce mondial dans nombre de domaines : agriculture, textiles et habillement, activités bancaires, télécommunications, achats publics, et englobent des accords sur les normes industrielles et la sécurité des produits, la réglementation relative à l'hygiène alimentaire, la propriété intellectuelle, et bien plus encore.¹

Les marchandises sont des produits physiques : produits agricoles (bruts ou transformés), minéraux, énergie et combustibles (bruts ou transformés), artisanat et une myriade de produits manufacturés. La fabrication de biens implique souvent la transformation de composants importés. La croissance des chaînes d'approvisionnement internationales amène de plus en plus souvent les fabricants, non seulement à utiliser des intrants importés, mais aussi à exporter des produits semi-finis "intermédiaires" qui seront transformés ultérieurement, une fois arrivés à destination, avant la vente finale aux consommateurs.

Le commerce des services, par ailleurs, fait référence à un large éventail d'activités apparemment sans rapport entre elles, notamment les services commerciaux et professionnels (informatique, comptabilité, ingénierie, architecture, santé, programmation et télécommunications), les services financiers (assurances et banques), l'éducation, le secteur des loisirs, le tourisme, la distribution et le transport. Ces produits sont des objets intangibles, plutôt que physiques, pour lesquels Internet a été un important facteur de développement. Dans certains cas, le prestataire de services internationaux est présent là même où le service est fourni (un consommateur peut ainsi se rendre à l'étranger en tant que touriste ou pour recevoir un traitement médical). Dans d'autres, le prestataire de services se rend à l'étranger pour fournir le service (en tant que travailleur étranger ou en tant qu'entreprise ayant une société constituée à l'étranger). La valeur totale du commerce des services est considérable ; en fonction du dispositif de calcul qui est utilisé, il représentait entre 23 % et 45 % du commerce mondial total en 2008 (Park et al 2013).

Dans le cadre de cette vaste démarche visant à élaborer des règles, des mécanismes juridiques de règlement des différends (MRD) - cours de justice ou tribunaux - ont également été mis en place pour interpréter et appliquer les règles des accords mondiaux et régionaux. Certains d'entre eux n'envisagent qu'un mécanisme de règlement des différends entre États, d'autres prévoient une procédure impliquant investisseurs et États. Les mécanismes de règlement ont parfois donné lieu à des controverses. Par exemple, les compromis et les jugements rendus dans le cadre des différends entre investisseurs et États ont été opaques pendant de nombreuses années, et ce n'est qu'en 2005 que les audiences concernant des différends entre États de l'OMC ont été ouvertes au public. En outre, le recours à ce système peut s'avérer excessivement coûteux pour les pays pauvres (Shaffer et Ginsburg, 2012). Un nouveau domaine, particulièrement pertinent pour le fonctionnement des chaînes de valeur mondiales, est la cohérence ou convergence réglementaire. Parallèlement, on a vu se développer de nouvelles méthodes pour codifier les produits, évaluer le

¹ Dans l'Annexe A, on trouvera un glossaire regroupant un certain nombre de termes qui sont utilisés dans le domaine de l'élaboration des règles commerciales et qui décrivent les principaux accords de l'OMC actuellement en vigueur.

commerce en fonction des chaînes de valeur mondiales et des activités des investisseurs étrangers dans le commerce des services, ainsi que pour harmoniser les statistiques commerciales.

1.2 Le paysage institutionnel

Le paysage institutionnel dans lequel s'inscrivent ces règles commerciales d'envergure mondiale existe plus ou moins sous sa forme actuelle depuis 1947, lorsque l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été signé à la suite des accords de Bretton Woods. Il est ensuite devenu l'Organisation mondiale du commerce (OMC), créée en 1995 à la suite du cycle de l'Uruguay et de l'Accord de Marrakech, et reste l'organe central de surveillance du respect des règles commerciales et la seule autorité mondiale en matière de commerce international. Les accords de l'OMC ont une portée à l'échelle de la planète : ils sont conclus sur la base d'un consensus entre tous ses membres qui sont maintenant au nombre de 164.

Tous les accords de l'OMC comportent un ensemble de principes clés. Le premier est le principe de non-discrimination, qui exige des pays membres qu'ils traitent tous les échanges commerciaux avec tous les pays de la même manière. Quelques exceptions à ce principe sont admises.

Premièrement, le traitement préférentiel des partenaires commerciaux est autorisé² dans le cas d'accords commerciaux régionaux, notifiés à l'OMC.

Deuxièmement, les exemptions ou les garanties permettent de déroger aux règles, sous certaines conditions et si cela se fait de manière transparente et ouverte.

Troisièmement, un traitement spécial et différencié peut être accordé aux pays en développement³, en prolongeant la période convenue pour la mise en œuvre de nouvelles règles ou en réduisant le taux et la portée des réductions tarifaires.

Le système unique de règlement des différends d'État à État de l'OMC, qui permet d'appliquer des sanctions commerciales en cas de non-respect des règles de l'OMC, a été un pilier central du système commercial multilatéral, car il a découragé les mesures arbitraires prises par les pays. Aujourd'hui, cependant, il est menacé par le fait que les nouvelles nominations à l'organe d'appel ont été bloquées unilatéralement par un pays membre.

En raison des difficultés croissantes rencontrées par les pays membres pour finaliser et mettre en œuvre de nouveaux accords, les litiges au sein de l'ORD sont devenus un élément central de l'OMC ces dernières années. L'issue de certains de ces litiges n'ayant pas été jugée acceptable pour un puissant État membre, il s'en est suivi un blocage des nominations à l'organe d'appel, ce qui limite fortement la portée du MRD. Cette fragilité est l'un des traits distinctifs de l'OMC en tant qu'organe décisionnel, en raison de sa dimension universelle et du caractère incontournable des consensus dans les prises de décision. Cet impératif fait qu'il est devenu de plus en plus difficile pour l'OMC de finaliser et de promulguer de nouveaux accords. Pendant de nombreuses années, les cycles de négociation et les accords du GATT ne portaient que sur le commerce des marchandises. D'autres accords commerciaux multilatéraux importants tels que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) n'ont été conclus qu'en 1995 dans le cadre de l'Accord de Marrakech.

² En vertu de l'Article XXIV du GATT.

³ L'OMC reconnaît les 47 pays les moins avancés (désignés par l'ONU), mais ne donne pas de définition des 'pays en développement'. Les pays peuvent se définir eux-mêmes comme étant « en développement » au cas par cas.

De même, cette difficulté à parvenir à un consensus sur de nouveaux accords a encouragé l'émergence d'accords commerciaux régionaux (ACR), c'est-à-dire la mise en place d'arrangements, d'une portée géographique plus limitée, sur une base bilatérale ou entre des sous-ensembles ou des groupes de pays. Avec moins de parties impliquées dans les négociations, le processus de négociation, bien que jamais évident, peut s'avérer plus rapide et plus facile.

Le nombre d'ACR⁴ a fait un bond spectaculaire depuis le début des années 1990. Tous s'inspirent de l'édifice des règles commerciales et des principes de fonctionnement élaborés à l'OMC. Cependant, par d'autres aspects, ils diffèrent des accords mondiaux de l'OMC. Premièrement - et c'est un point essentiel dans leurs relations avec les autres pays - ils rompent avec le principe de non-discrimination en faisant bénéficier les parties de l'Accord d'un accès préférentiel à leurs marchés respectifs. Deuxièmement, bien que le champ d'application des dispositions prévues varie et que, dans certains cas, tous les éléments de l'élaboration des règles de l'OMC pour le commerce des biens et des services soient regroupés, leur couverture peut être plus limitée. Ils concernent des activités économiques et des structures d'échanges présentant un intérêt particulier pour les parties prenantes. La portée et l'importance de l'accord peuvent donc aller au-delà des règles de l'OMC, mais celles-ci restent le fondement de tout engagement. Troisièmement, les ACR impliquent la recherche d'une meilleure comparabilité des cadres juridiques sociaux et économiques entre les membres signataires ; la compatibilité de ces cadres peut être un objectif des négociations et constituer une base pour sélectionner des pays membres potentiels. Paradoxalement, les parties ont donc tendance à inclure des réserves qui leur permettent précisément de conserver des éléments spécifiques à un pays donné. Cela peut rendre la mise en œuvre des ACR très difficile.

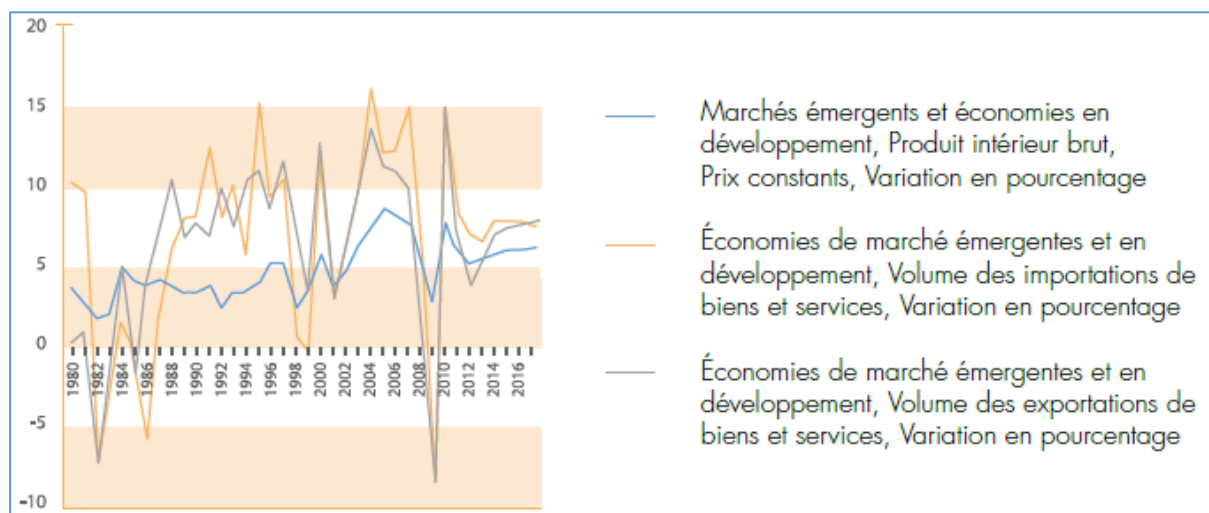
1.3 Aperçu des changements intervenus dans les politiques commerciales et de leurs incidences

Pendant la majeure partie de la seconde moitié du XXe siècle, l'objectif général de la politique commerciale était, d'une part, d'obtenir des réductions du niveau des droits de douane perçus sur les produits échangés lorsqu'ils franchissaient les frontières internationales et, d'autre part, de développer la portée et la couverture des règles et procédures juridiquement contraignantes. S'agissant du commerce des biens industriels, les droits de douane moyens dans le monde ont été ramenés de 40 % en 1947 à moins de 5 % en 1993. Les droits de douane sur les produits agricoles et les subventions ont été un sujet de débat pour de nombreux pays, tant dans le monde développé que dans le monde en développement. La mise en place des réglementations a impliqué l'élaboration de normes applicables aux produits, de disciplines eu égard aux aides publiques et aux obstacles non tarifaires, ainsi qu'une amélioration des procédures douanières pour couvrir une gamme toujours plus vaste de produits, tant de biens que de services, reflétant la structure changeante de l'activité économique. Des accords bilatéraux pour d'autres procédures ont également été conclus dans les années 1990 ; ils visaient, entre autres, les règles d'origine, le dumping, les subventions et les sauvegardes, les droits de propriété intellectuelle, les marchés publics, les investissements et, dans certains cas, les engagements à faire respecter les lois sur le travail et l'environnement. D'autres défis restent à relever. La protection de l'environnement n'est toujours pas intégrée de façon satisfaisante. Bien d'autres thématiques sont en cours de négociation ou font l'objet de discussions préparatoires, notamment la facilitation des investissements et le commerce électronique au sein de l'OMC.

⁴ https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201815_e.htm

Ce vaste effort a été couronné d'un succès notoire jusqu'à la crise de 2008-2009. Des augmentations massives du volume des échanges et du PIB mondial ont été favorisées par le régime en vigueur jusque là. Le volume des échanges a été assez volatile d'une année à l'autre (reflétant principalement les variations des prix des produits de base), mais la tendance jusqu'au pic enregistré en 2008 était claire. La nature de l'évolution observée depuis lors fait l'objet de débats animés, certains observateurs estimant que le déclin à court terme qui s'en est suivi est imputable à l'absence d'accords majeurs récents conclus dans le cadre de l'OMC (Hoekman 2015). Voir les figures 1 et 2 ci-dessous.

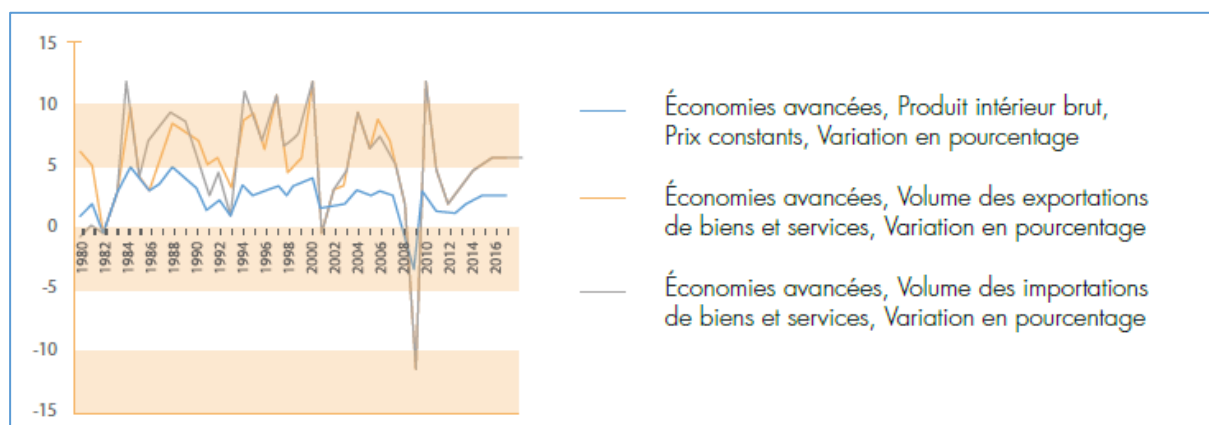
Figure 1 : Variations annuelles (en pourcentage) du commerce et du PIB 1980-2017: Économies émergentes et en développement



Source: Données FMI.

Au total, les économies émergentes et en développement ont connu une croissance du commerce et du PIB plus rapide que les économies avancées, à mesure qu'elles renforçaient leurs capacités et pénétraient pour la première fois les marchés internationaux des biens et services industriels modernes.

Figure 2 : Variations annuelles (en pourcentage) du commerce et du PIB 1980-2017: Économies avancées



Source: Données du FMI. Notez que des valeurs différentes (inférieures) à celle de la Figure 1 ont été attribuées à l'axe vertical.

Dans de nombreuses économies émergentes et en développement, le niveau de pauvreté a chuté pour atteindre un taux sans précédent durant cette période. Des millions de travailleurs ont

trouvé un emploi et gagné un salaire plus élevé qu'avant après avoir intégré des entreprises exportatrices et des secteurs d'activité qui se sont développés pour répondre à l'augmentation de la demande locale.

De nouvelles méthodes de mesure et d'analyse des flux commerciaux sont en permanence en cours d'élaboration. Elles visent avant tout à mieux refléter les caractéristiques du commerce des services et les obstacles à celui-ci, à fournir des informations sur les chaînes de valeur mondiales et à assurer une harmonisation complète des statistiques commerciales entre les pays.

L'expansion du commerce n'a pas été sans problèmes. Ainsi, la contribution précise de l'expansion du commerce à la croissance au vu des changements technologiques n'a pas été entièrement déterminée (en partie à cause des interactions entre les deux). En outre, les effets secondaires négatifs de l'expansion du commerce sont devenus évidents, notamment ceux associés aux chaînes de valeur mondiales (CVM) qui représentent désormais 50 % de l'ensemble des échanges et couvrent de plus en plus les services ainsi que l'industrie manufacturière (Banque mondiale 2020). Les processus utilisés pour produire des biens destinés aux marchés étrangers et leur transport par voie terrestre, maritime et aérienne à travers les frontières sont gourmands en énergie et, là où des chaînes d'approvisionnement sont en place et que le produit émergent traverse plusieurs fois les frontières, ceux-ci sont souvent plus coûteux et entraînent plus de gaspillage que les autres solutions, tout en nuisant à l'environnement (Banque mondiale 2020). Les économistes ont toujours prédit qu'il y aurait des gagnants et des perdants dans le commerce et que l'expansion du commerce pourrait conduire à une plus grande inégalité des revenus au sein des pays, voire à des disparités entre eux. Force est de constater que les bénéfices provenant de la participation à des CVM ne sont pas répartis équitablement. Des inégalités sont apparues dans le chiffrage des marges bénéficiaires des entreprises entre les pays, les marges augmentant dans les entreprises des pays avancés et diminuant dans les pays en développement. L'affectation des revenus provenant des opérations des CVM s'est déplacée vers le capital et la part du travail a diminué. Les pertes de recettes fiscales et, par voie de conséquence, des flux de ressources à la disposition des gouvernements pour investir dans les dépenses publiques, ont été considérables parce que les déclarations de bénéfices des entreprises ont été transférées vers des pays à faible taux d'imposition et que les gouvernements se sont fait concurrence à cet égard. Ces pertes de recettes sont substantielles, en particulier pour les pays à faibles revenus (Banque mondiale 2020). Les politiques gouvernementales pourraient, théoriquement, que ce soit au plan individuel ou collectif, compenser bon nombre de ces effets (si les ressources existantes le permettent). Mais en pratique, peu de gouvernements ont pris des mesures. Les politiques qui ont été mises en place n'avaient pas pour but de contrer l'apparition de nouvelles inégalités ni d'empêcher le creusement des écarts actuels, dus à la croissance du commerce international et à la restructuration de l'activité économique qui en découle.

1.4 Intégration de la dimension sociale

Pour maintenir la légitimité de la libéralisation des échanges et remédier à ses effets néfastes, le programme de l'OMC sur la gouvernance du commerce mène, depuis plus de 25 ans, des discussions sur les mesures 'liées au commerce'. La première question à avoir été abordée, dès 1994, a été l'impact du commerce sur l'environnement. Quant à la dimension sociale, au sens large, elle est prise en compte dans les politiques commerciales depuis environ 2000 et avec plus de vigueur ces dix dernières années.

Le principe selon lequel les objectifs environnementaux peuvent avoir la priorité sur les dispositions commerciales a été accepté et confirmé dans des décisions juridiques de l'organe de règlement des différends de l'OMC et ce, à plusieurs reprises. Toutefois, cet état de choses n'a

guère duré. En 1999, la catégorie des subventions pour la protection environnementale ne donnant pas lieu à une action a disparu⁵. Aucun accord sur les pays développés et en développement n'a été conclu pour prolonger la période initiale de dérogation. Certaines dispositions sur l'environnement demeurent, mais elles ont perdu une partie de leur substance. Les questions litigieuses liées à l'environnement peuvent être examinées dans le cadre de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC), quant au Comité du commerce et de l'environnement, il se consacre au dialogue entre les gouvernements relatif à l'impact des politiques commerciales sur l'environnement ainsi qu'à l'impact des politiques environnementales sur le commerce, mais il ne traite pas des différends, pas plus qu'il n'élabore de nouvelles règles.

Comme déjà évoqué, le soutien aux pays en développement, autorisé au titre des dispositions du Traitement spécial et différencié de l'OMC, est devenu l'un des principes opérationnels de l'OMC. Il a conduit à l'adoption de plusieurs initiatives spéciales de développement, adoptées par l'organisation, comme l'Accord sur la facilitation des échanges et le programme Aide pour le commerce. Les mesures y afférant visaient à aider les pays pauvres à développer leurs infrastructures et des compétences indispensables pour mettre en œuvre des règles et des pratiques commerciales internationales⁶. Elles étaient strictement limitées aux opérations commerciales et dénuées de tout contenu relevant du développement social.

C'est depuis 2000 environ que la dimension sociale fait partie intégrante du programme d'élaboration des règles pour le commerce international. Désormais, la majorité des accords commerciaux insèrent explicitement un soutien à apporter à la défense d'un ou de plusieurs aspects des droits sociaux ou humains, définis au sens large comme suit :

- des conditions de travail correctes et le respect du droit du travail;⁷
- des mesures de transparence et de lutte contre la corruption;
- des garanties en matière de participation politique;
- la protection des droits culturels et des communautés autochtones; et
- les normes relatives à des produits spécifiques dont le commerce a des répercussions sur les droits humains.

En particulier, 80% de tous les accords commerciaux signés depuis 2013 comprennent de dispositions relatives au travail qui vont au-delà des règles de l'Organisation mondiale du commerce (IHRB 2019).

Bien qu'elle semble implicite dans le volet "droit du travail" de l'agenda social, il est à noter que l'égalité des sexes n'est pas prise en compte dans la liste ci-dessus. Pourtant, dans d'autres forums mondiaux de politique de développement social, la parité occupe une place centrale. Le premier exemple en est le Programme de développement durable à l'horizon 2030, des Nations Unies, adopté en 2015. Les Objectifs de développement durable (ODD) énoncent, de manière très détaillée, une vaste gamme d'engagements visant à réduire la pauvreté et à améliorer la fourniture de produits et de services de base, dans des conditions équitables, pour l'ensemble de la population. Les ODD abordent la question de l'inégalité entre les sexes sous plusieurs angles.

⁵ Dans le cadre de l'Article 8 de l'Accord sur les subventions de l'OMC.

⁶ En l'absence d'une définition communément admise au sein de l'OMC, les pays peuvent se désigner eux-mêmes en tant qu'économies en développement. En vertu de l'Accord AFE, ils ont dès lors le droit d'accéder à l'infrastructure de l'Aide pour le commerce en liaison avec les dispositions pour la mise en œuvre de l'AFE. Dans le contexte du 'traitement spécial et différencié', ils peuvent ainsi exercer leur droit d'être exemptés d'engagements spécifiques (Banque mondiale 2020).

⁷ L'un des principes fondamentaux de l'OIT est celui de la non-discrimination au travail, qui inclut l'égalité entre hommes et femmes.

Une grande partie des ODD (Chapitre 5) traite des droits et des revendications des femmes en matière d'égalité de traitement dans les domaines économique, social et politique. La parité est aussi mentionnée explicitement comme un critère omniprésent devant prévaloir dans l'ensemble des ODD.

Presque tous les gouvernements ont adhéré aux ODD des Nations Unies : ils sont considérés comme responsables de leurs actions vis-à-vis (entre autres) des objectifs et des cibles concernant l'égalité des sexes, non seulement dans les forums internationaux, aux Nations Unies et bien au-delà, mais aussi devant les acteurs politiques et sociaux de leurs propres pays. Cependant, les ODD ne prescrivent pas de mesures particulières à prendre dans le domaine de la politique commerciale, considérant l'expansion du commerce international comme un moyen important de promouvoir le développement, plutôt que comme une fin en soi. La mise en œuvre des politiques et les négociations en matière de commerce se sont poursuivies parallèlement aux engagements des ODD et ce, sans que les gouvernements ne veillent toujours à la cohérence de leurs démarches respectives au plan international et au plan intérieur.

Les institutions chargées de réglementer le commerce ont des réactions différentes quant à leurs tentatives présentes ou passées d'aborder la question des inégalités hommes-femmes⁸. Il est vrai que certaines dispositions majeures novatrices ont été introduites dans des accords de libre-échange et dans des accords commerciaux régionaux, tandis que la pression monte pour que cette thématique soit débattue au sein de l'OMC.

2 RAISONS D'INTÉGRER LES QUESTIONS DE GENRE DANS LES POLITIQUES COMMERCIALES

2.1 Domaines concernés par l'inégalité entre les sexes

La plupart des accords commerciaux ont été 'aveugles à la notion de genre' : on n'y trouvera aucune référence à l'inégalité entre les sexes. Ils étaient censés rester neutres sur la question du genre. Or, cela est impossible, car ce type d'accord relève d'un secteur où les forces sociétales au plan économique engendrent des résultats qui varient selon le genre.

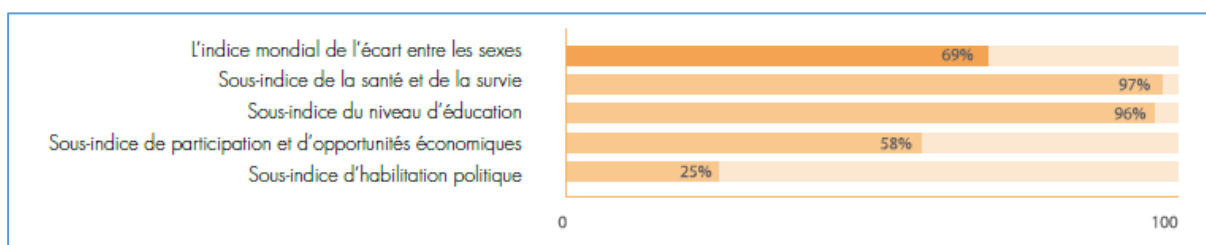
Les économies sont des 'structures genrées', animées par des forces discriminatoires fondées sur le genre qui imprègnent toute la vie sociale. Alors que cette dernière définit des limites et des attentes particulières par rapport à chacun des sexes, les discriminations s'exercent clairement au détriment des femmes dans le secteur de l'économie. Les effets les plus criants et les plus néfastes se manifestent dans les pays à faibles revenus.

On a tenté à maintes reprises d'identifier et d'évaluer le degré d'inégalité entre les sexes dans différents domaines. C'est ainsi qu'a été examinée l'incidence de la discrimination de genre dans

⁸ Le concept de commerce socialement inclusif est encore plus vaste. L'objectif est d'améliorer les conditions de tous les individus et groupes défavorisés de toutes sortes, quel que soit leur sexe, en tenant compte de la situation des personnes handicapées, des migrants et des peuples autochtones. Les catégorisations sociales de ce type se recoupent pour créer des modèles de différenciation et de désavantage qui se chevauchent et sont interdépendants. On pourrait dire que les préoccupations en matière de développement incluent cette aspiration, mais elles ont été mentionnées de manière encore moins explicite que l'inégalité entre les sexes en tant que question liée au commerce. Dans un souci de clarté et de précision, le présent guide se limite donc en grande partie à l'examen des questions de genre.

les 'institutions sociales', à partir de cinq dimensions : code de la famille discriminatoire, atteintes à l'intégrité physique, préséance pour les garçons, accès restreint aux ressources et aux biens, et atteintes aux libertés civiles. L'indicateur « Institutions sociales et égalité femmes-hommes⁹ » couvre les lois formelles et informelles ainsi que les attitudes et les pratiques discriminatoires envers les femmes. Selon cet indicateur, les niveaux de discrimination sont le plus élevés dans les pays à bas revenus. Les institutions sociales discriminatoires sont pérennisées dans un monde coercitif : la violence sexiste à l'égard des femmes est répandue dans le monde entier, tant dans la sphère privée (foyers) que dans la sphère publique. En termes de développement, la discrimination de genre dans les institutions sociales des pays à faibles revenus représente un obstacle supplémentaire à la croissance (Ferrant et Kolev 2016). Une autre approche consiste à estimer les écarts entre les sexes dans différents secteurs de l'activité humaine (santé, éducation, économie et politique). La figure 3 montre que l'écart entre les sexes est le plus patent au niveau de la participation politique, suivi de près par l'écart au niveau de la participation et des opportunités économiques. Il existe des rapports intrinsèques entre ces différents champs.

Figure 3 : Principaux types d'écarts entre les sexes



Source : World Economic Forum, Global Gender Gap Index, 2020

2.2 Formes de discrimination et désavantages économiques

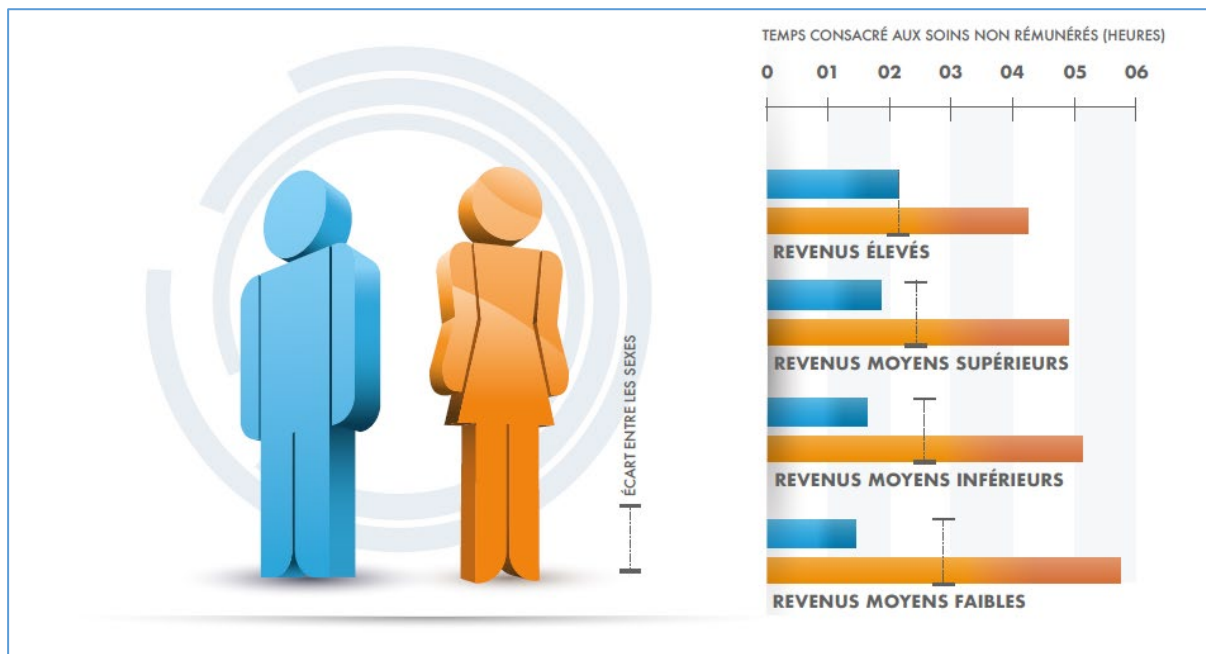
Dans le secteur de l'économie, les inégalités entre les sexes se manifestent essentiellement dans trois domaines: la proportion des travaux non rémunérés, les possibilités d'accès à l'emploi, la rémunération et la qualité des emplois des travailleurs rémunérés, auxquels il faut ajouter les droits à la propriété. Ces facteurs interagissent, donnant un tableau global complexe, aux multiples aspects. Des résultats différenciés selon le sexe s'observent dans le monde entier, avec d'importants écarts entre les régions, illustrant ainsi à la fois l'"infinie diversité" et la "similitude monotone" des contraintes liées au genre (Kabeer 2016).

Premièrement, les normes sociales assimilent le rôle "premier" des femmes à leur fonction de "reproductrice". On attend d'elles qu'elles prennent en charge les membres de leur entourage (enfants, personnes âgées et infirmes). Le fardeau que représentent ces travaux non rémunérés est inégalement réparti : les femmes en assument la majeure partie et ce, pour tous les types d'activités (travaux ménagers, soins à la personne, soins de proximité) (OCDE 2019). La figure 4 montre que la part des femmes dans la charge de travail non rémunérée se situe entre 4,2 et 5,5 heures par jour en moyenne, contre 1 à 2 heures pour les hommes. Il existe également des variations au sein des pays, ainsi que, par exemple, entre les femmes elles-mêmes, en fonction du niveau de revenu de leur ménage et de leur statut matrimonial.

⁹ At <https://www.genderindex.org/>

L'écart global entre les sexes est le plus élevé dans les pays à faibles revenus. Voir figure 4.

Figure 4 : Disparités régionales entre les sexes dans le domaine des travaux domestiques non rémunérés, par groupe de revenus



Source: OCDE 2019.

Le fait de devoir assumer les tâches ménagères ainsi que les soins du ménage, avec les contraintes injustes que cela implique, a une incidence sur le type d'emplois auxquels les femmes peuvent accéder.

La répartition inégale du travail non rémunéré a trois conséquences importantes. La première est que le travail rémunéré en matière de soins est sous-évalué. Lorsque les femmes sont employées pour vaquer au ménage ou effectuer des soins en dehors de leur propre famille ou foyer ou de leur entourage immédiat, elles sont souvent mal payées. Comme le montre la pandémie de coronavirus, celles et ceux qui assurent les tâches essentielles, "les personnes dont nous avons le plus besoin sont souvent celles que nous valorisons le moins"¹⁰.

Dans ces activités, les femmes constituent la majorité. Les professions où elles sont de loin les plus nombreuses touchent au secteur des soins à la personne : aide-soignantes et aides à domicile. Le personnel soignant est composé à 88 % de femmes, contre 12 % d'hommes. C'est dans les soins de santé que les femmes sont majoritaires. Parmi les professionnels de la santé, elles représentent 75% des postes d'auxiliaires, notamment en pathologie, en imagerie médicale et en pharmacie, et 69 % des effectifs sanitaires, pour ce qui est des médecins généralistes et du personnel infirmier. La proportion de femmes est également très forte – de l'ordre d'au moins 60%.¹¹ – dans les services de nettoyage et de préparation des repas, dans l'enseignement et les bureaux. Dans les pays à revenu moyen supérieur et à revenu élevé, ce type de travaux est

¹⁰ Financial Times, 1er avril 2020 (Sarah O'Connor).

¹¹ Données ILOstat.

presque toujours effectué par des travailleurs migrants. Car leurs faibles taux de rémunération conduisent souvent la population locale à considérer ces emplois avec mépris.

Deuxième conséquence : les femmes ont moins de temps à disposition que les hommes pour exercer un travail rémunéré ; elles "courent après le temps". Lorsqu'elles acceptent un poste rémunéré, elles travaillent moins longtemps. La différence est la plus marquée en Asie du Sud, où 67 % des femmes salariées travaillent moins de 35 heures par semaine. L'écart est également important en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud-Est (OIT 2016). La réduction du temps de travail n'entraîne pas seulement une baisse de revenus des travailleurs, elle est également associée à un faible pouvoir de négociation en matière de salaires et de conditions de travail. Le Vietnam est un pays qui a connu une croissance économique rapide, axée sur l'exportation, avec notamment une augmentation des offres d'emploi rémunéré pour les femmes. Néanmoins, sur la période 2004 - 2012, on a constaté un léger écart entre les rémunérations des femmes et celles des hommes parmi les travailleurs salariés (ONU Femmes 2016).

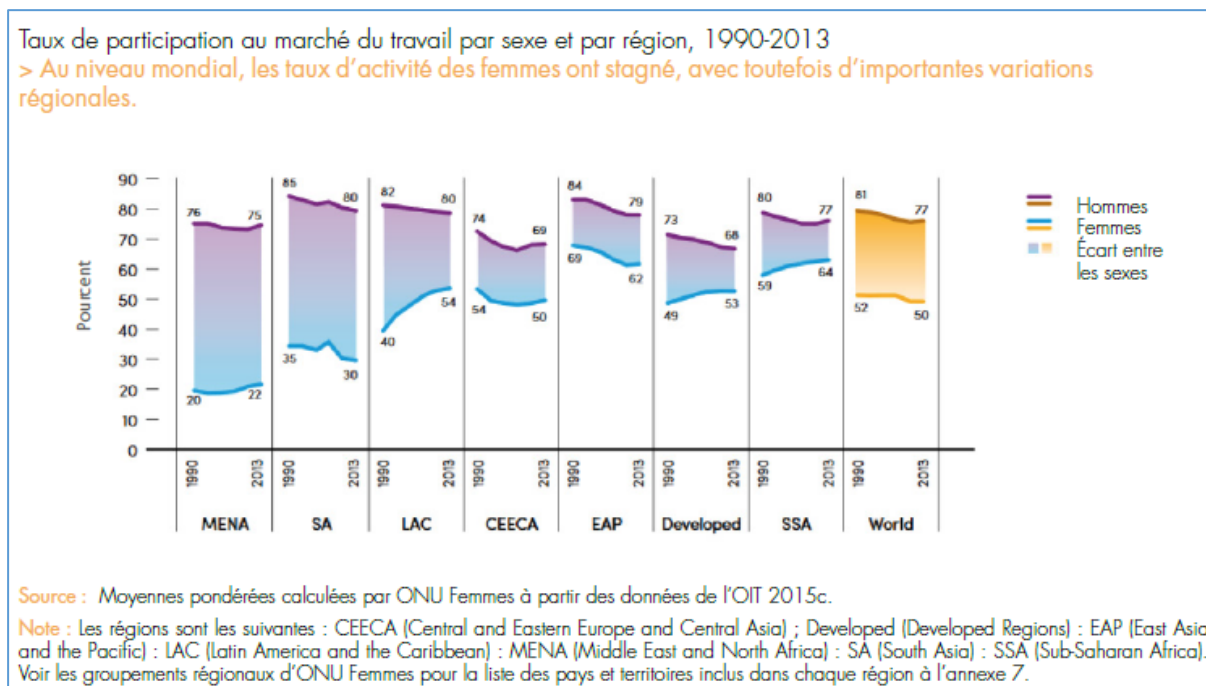
Comme elles ne sont pas rémunérées pour accomplir leurs tâches ménagères, les femmes ne sont pas en mesure d'occuper des emplois induits par la modernité, où les heures travaillées sont strictement surveillées et longues dans le cadre de journées continues. Dans les communautés défavorisées, les femmes qui ont des enfants ne peuvent guère s'éloigner de leur domicile, car elles doivent rentrer chez elles régulièrement à différents moments de la journée (OCDE 2019).

Les niveaux d'emploi des femmes sont relativement faibles¹². Où que ce soit dans le monde, elles sont moins présentes que les hommes sur le marché du travail. Dans la plupart des régions, le taux de participation des femmes au marché de l'emploi a augmenté au fil du temps, à l'exception notable de l'Asie du Sud, de l'Extrême-Orient et du Pacifique. Le rapport entre la participation des femmes et celle des hommes à la vie active se situe aux environs de 66 %. Ce ratio a augmenté avec le temps dans la plupart des pays depuis 1990 (Indicateurs du développement mondial/OIT), mais il a été freiné par la situation en Asie du Sud, de sorte que, dans l'ensemble, on constate seulement une légère baisse (voir figure 5)¹³.

¹² Le terme "emploi" est utilisé ici pour indiquer la participation au marché du travail. C'est une méthode de calcul classique, qui ne tient pas compte de la plupart des formes de travail non rémunéré. Les définitions de la notion d'emploi - et par extension, le mode d'évaluation de la "production économique", du revenu national et de la croissance - font souvent débat, puisque ces définitions ont notoirement été influencées par les normes de genre. Mais elles évoluent progressivement, battant en brèche l'idée selon laquelle le travail non rémunéré ne serait pas une activité économique. Ce sujet est trop vaste pour être abordé dans le présent document.

¹³ Les données de ce chapitre, à moins d'indications contraires, proviennent de l'OIT à l'adresse : <https://ilostat.ilo.org/2019/12/13/100-statistics-on-the-ilo-and-the-labour-market/>

Figure 5 : Taux de participation active au marché de l'emploi et écarts entre les sexes



Source: ONU Femmes 2015

La création d'emplois accessibles aux femmes a beau être indispensable, elle ne suffira pas à elle seule à garantir l'égalité entre les sexes. Comme tout être humain, les femmes ont le droit de travailler et de s'épanouir dans leur travail, et le fait de disposer d'un revenu en dehors du cercle familial traditionnel leur donnera plus d'options dans un très grand nombre de domaines (Seguino and Braunstein 2019, OIT 2017). Par ailleurs, beaucoup de femmes travaillent par nécessité. Quel qu'en soit le motif, la progression du taux d'emploi des femmes doit s'accompagner d'autres changements pour parvenir à une parité en la matière. Les conditions de travail varient systématiquement selon le sexe et peu de changements se profilent à l'horizon.

Premièrement, dans les pays à faibles revenus – et non pas dans ceux à revenu élevé - une proportion beaucoup plus élevée de femmes que d'hommes occupent des emplois "informels", qui ne garantissent pratiquement aucune sécurité d'emploi ni aucun autre droit à une autre forme de protection sociale, comme l'assurance-chômage ou le droit à une retraite.

Deuxièmement, le marché du travail est marqué par une ségrégation entre les sexes¹⁴. Dans certains pays, il existe encore des lois interdisant l'accès des femmes à certains emplois et à certains secteurs (WBL Femmes, Entreprise et Droit, diverses données), bien que la ségrégation professionnelle perdure dans le monde entier pour d'autres raisons, sociales et culturelles, sans oublier la force d'inertie. Les femmes salariées occupent en majorité des postes à faible productivité. Elles sont plus nombreuses que les hommes à travailler dans l'agriculture (notamment en tant que travailleuses familiales dans les pays à faibles revenus) ainsi que dans les services à productivité modérée : santé, éducation, soins, vente au détail, hôtellerie et restauration, notamment, comme indiqué ci-dessus¹⁵. Dans le secteur manufacturier, les emplois féminins se

¹⁴ https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-Genève/---ilo-ankara/documents/publication/wcms_707580.pdf

¹⁵ Notez cependant que la productivité dans les services, notamment dans les services publics, est déterminée par les salaires versés, il y a donc là une tautologie.

concentrent sur des activités à forte intensité de main-d'œuvre et relativement peu qualifiées, telles que la confection et l'électronique. À l'inverse, les hommes travaillent surtout dans le secteur manufacturier à forte productivité et à forte intensité de capital. Les femmes sont donc cantonnées dans un nombre limité d'emplois, avec peu d'ouvertures sur d'autres pans de l'économie.

Cette situation de déséquilibre entre l'offre et la demande dans les emplois dans des secteurs d'activité dits "féminins" a une incidence négative sur leurs salaires et des effets dans d'autres domaines. Ainsi, les salaires des femmes et des hommes dans une entreprise comptant une forte proportion de femmes (c'est-à-dire dans des secteurs dits "féminins") sont pour ainsi dire pénalisés, avec des salaires de 15 % inférieurs à ceux perçus par les travailleurs d'autres secteurs (OIT 2018). De par leurs nombreuses industries à forte intensité de main d'œuvre où les salaires constituent le principal coût de production, les pays en développement sont intégrés dans les chaînes de valeur mondiales. Si les investisseurs et les acheteurs étrangers ont été incités à les intégrer, c'est parce que les coûts unitaires de la main-d'œuvre y sont faibles et susceptibles de le rester, en raison de l'offre relativement excédentaire de travailleuses dans ces segments du marché du travail.

Un autre élément de discrimination entre en ligne de compte, lié en grande partie au fait que les femmes sont en surnombre. Dans tous les secteurs, elles perçoivent des salaires inférieurs à ceux des hommes pour un même travail¹⁶. L'écart de rémunération global entre les sexes calculé en évaluant les salaires en fonction de l'expérience et des qualifications des travailleurs^{17 18} est de 19%. Cette disparité se réduit progressivement dans les pays développés, mais pas dans les pays en développement. Contrairement à d'autres variables liées au genre, on ne peut établir de correspondance entre le niveau des écarts de salaires et le niveau de revenus par pays. Dans les pays à faibles revenus, où l'écart de salaires hommes-femmes, estimé à 13 %, est inférieur à la moyenne mondiale, la proportion d'emplois salariés et non salariés, qui sert de base de calcul, est très faible et avec une prédominance du secteur public. En l'occurrence, la discrimination de genre est contournée, jusqu'à un certain point, par le recrutement méritocratique et le système de progression par échelons prévalant dans le secteur public.

Au-delà de la situation déjà décrite des femmes sur le marché du travail, les forces discriminatoires induisent d'autres obstacles pour les femmes en matière d'accès aux ressources matérielles. Selon les régions et d'une manière plus ou moins marquée, les femmes sont traitées comme des mineures (des enfants), c'est-à-dire qu'elles ne sont pas considérées comme des adultes autonomes. Leurs droits sont inférieurs en matière de propriété et de gestion des ressources (y compris le droit de disposer librement de leur corps, ce qui affecte notamment leur capacité à accepter un travail rémunéré selon leur libre arbitre). Loin d'être figée, la situation est en train d'évoluer sur certains points. Un changement notoire vient de l'amélioration récente des conditions d'accès des femmes à l'éducation ; la parité entre les sexes est désormais atteinte au niveau de l'enseignement primaire et, dans de nombreux pays, on compte, en fait, davantage de femmes que d'hommes dans l'enseignement supérieur. Toutefois, les femmes restent sous-représentées dans les disciplines scientifiques et technologiques, notamment l'ingénierie, ce qui

¹⁶ Dans certains pays, il n'est pas illégal de payer les femmes moins que les hommes pour le même travail (WBL, diverses données), mais l'écart salarial entre les sexes est un phénomène universel.

¹⁷ Le qualificatif "entreprises détenues ou gérées par les femmes" sert d'indicateur pour la ventilation par sexe dans le seul instrument international de collecte de données dans ce domaine, Enquêtes auprès des entreprises, Banque mondiale.

¹⁸ Les données sur l'emploi dans ce chapitre proviennent toutes de l'OIT à l'adresse : <https://ilostat.ilo.org/2019/12/13/100-statistics-on-the-ilo-and-the-labour-market/>

réduit leurs chances de trouver un poste dans des secteurs à forte intensité de capital et à haut niveau de compétence, comme celui de l'automobile. Quoi qu'il en soit, il ne faut pas croire que l'enseignement supérieur conduise à de meilleures perspectives de recrutement pour les femmes ; dans les régions telles que l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient souffrant d'un taux de chômage élevé chez les jeunes, les femmes les plus instruites sont souvent le sous-groupe de la population qui a le moins de chances de trouver un emploi rémunéré.

S'agissant de l'accès aux ressources matérielles, les interdictions entraînant une discrimination en fonction du genre sont souvent explicites. Dans de nombreux pays, les femmes ne peuvent, de par la loi, accéder au capital (financement, terres et autres biens, par acquisition ou par héritage) aux mêmes conditions que les hommes. Ainsi, dans certains pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, les femmes n'ont pas le droit d'ouvrir un compte en banque à leur nom ou encore de contracter elles-mêmes un prêt, de posséder un bien en propre ou de créer leur propre entreprise (rapports du WBL sur plusieurs années).

Il est amplement prouvé que les femmes détiennent moins de terres : seulement 10 à 20 % des propriétaires fonciers sont des femmes - bien qu'il y ait de grands écarts à la fois au sein des régions et entre celles-ci - et que les propriétés foncières des femmes sont de superficie plus restreintes que celles des hommes (FAO 2011). Par exemple, en Amérique latine, la part des femmes possédant un bien foncier est de 11 % au Brésil et de 27 % au Paraguay (Doss et al 2014) ; au Congo, en Tanzanie, au Bénin et au Mozambique, la taille des exploitations appartenant à des femmes est d'environ 1 hectare, contre 2 hectares pour les hommes (FAO 2011). Les femmes sont moins nombreuses que les hommes à posséder un compte bancaire ou un compte mobile à prépaiement (Demirgüç-Kunt et al 2018). Les comptes financiers et la propriété foncière aident les femmes à sortir de la pauvreté et les protègent des chocs économiques. Bien que la fracture numérique entre les ménages semble dépendre principalement du revenu et de l'éducation, d'autres facteurs, tels que la taille et le type de ménage, l'âge, le sexe, les origines raciales et linguistiques et le lieu de résidence, jouent également un rôle important. L'accès au numérique s'est rapidement répandu, mais les pays en développement, en particulier les plus pauvres, sont très à la traîne et l'écart entre le nombre d'hommes et de femmes connectés est considérable et il ne cesse de se creuser en Afrique¹⁹. Cet état de choses empêche les femmes de participer pleinement au commerce électronique (national et international), que ce soit en tant que salariée ou en tant que cheffe d'entreprise.

Comme les femmes sont confrontées à des restrictions en matière de propriété, les entreprises leur appartenant sont moins nombreuses et moins favorisées. Elles connaissent des débuts plus modestes avec des niveaux de capitalisation plus faibles et se développent plus lentement que les entreprises détenues par des hommes. Elles sont plus rares parmi les entreprises capables de recruter elles-mêmes du personnel et à pouvoir se lancer dans l'exportation (GEM 2019 ; Amin 2014 ; CIC 2015). Dans de nombreux pays en développement, les sociétés appartenant à des femmes ont tendance à se restreindre au champ de l'économie informelle : or, elles n'y disposent que d'un accès limité aux capitaux, au financement, aux services de soutien aux entreprises et aux marchés, tout en étant confrontées à des démarches bureaucratiques onéreuses, interminables et opaques lorsqu'il s'agit de créer leur société. Elles ne peuvent donc dépasser le statut de micro-entreprises de subsistance (Banque mondiale, 2011, 2012 ; OIT, 2016). A cela s'ajoute que les compétences entrepreneuriales et les motivations des individus dépendent de l'expérience qu'ils ont acquise antérieurement en occupant un emploi rémunéré, expérience qui a été historiquement déniée aux femmes (Global Entrepreneurship Monitor 2019). Tous ces facteurs réunis expliquent

¹⁹ Présentation de l'ITTU à la Conférence sur l'e-commerce organisée par la CNUCED, le 11 décembre 2018.

des taux d'activité entrepreneuriale plus faibles chez les femmes dans la grande majorité des pays. Les entreprises gérées par des femmes emploient moins de personnel et ont une croissance plus lente. Les secteurs d'activité de la plupart des entreprises féminines ont tendance à présenter des barrières peu importantes à l'entrée sur le marché et se caractérisent par une productivité et des marges bénéficiaires minimales. Par ailleurs, les difficultés qu'elles rencontrent pour accéder à des informations et à des ressources susceptibles de les aider à se développer et à commercialiser leurs produits pèsent sur leur compétitivité (Stevenson 2016).

2.3 Impact de l'expansion du commerce sur la libéralisation des échanges

Les chercheurs universitaires et les organisations de la société civile ont longtemps tenté de comprendre l'impact de l'expansion du commerce sur les avancées en matière de parité. Une tâche pour le moins ardue. Les nouvelles politiques commerciales ont précisément pour but de transformer l'ensemble des structures nationales de production. Les ressources se focalisent sur des secteurs d'activité compétitifs sur les marchés internationaux et non pas sur des secteurs dont les produits sont plus chers que les importations, à moins que de nouvelles méthodes de production ne les rendent plus performants. Ces mutations se répercutent sur l'ensemble de l'économie.

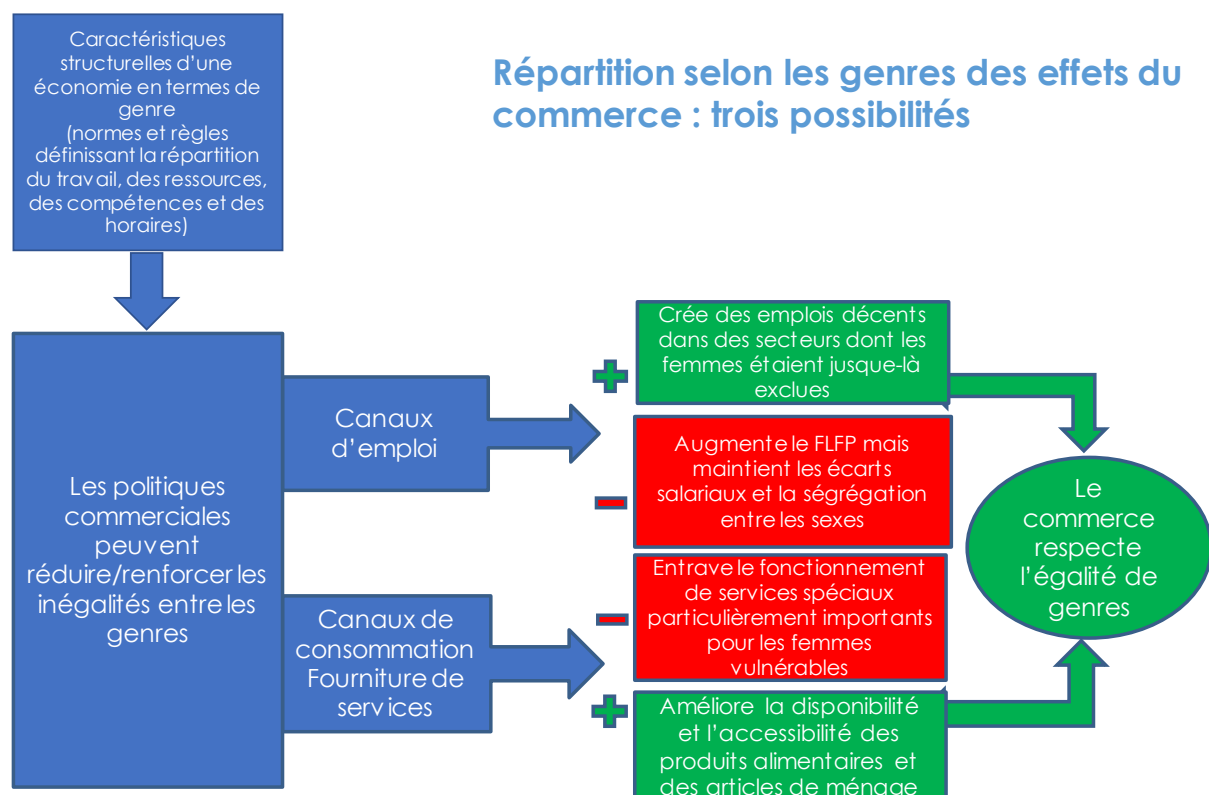
Les effets de l'expansion du commerce sur les femmes ont fait l'objet d'études approfondies, s'agissant du marché du travail et de l'emploi. L'accent a été mis en particulier sur l'évolution du nombre et de la qualité des emplois occupés par les femmes ainsi que sur leurs salaires. L'industrie manufacturière a été l'objet d'une attention particulière, de même que certains secteurs de l'agriculture (horticulture) qui ont également été "industrialisés" pour répondre à la demande croissante des consommateurs sur les marchés étrangers.

L'impact (par pays) varie en fonction de la structure socio-économique. Les restrictions auxquelles sont confrontées les femmes sur le marché du travail ont joué, dans un premier temps, en leur faveur dans les pays ne disposant que de rares ressources naturelles (pétrole ou minéraux), notamment en Asie (Bangladesh, Chine, Inde, Vietnam), en Afrique du nord et de l'est (Maroc, Tunisie, Egypte, Maurice, Kenya and Ouganda) et en Amérique latine (Colombie). Ces pays ont acquis un avantage concurrentiel dans les secteurs de la fabrication à forte intensité de main-d'œuvre et dans l'horticulture. Au fur et à mesure de l'expansion de secteurs tels que l'habillement, l'électronique grand public et la production horticole, ils ont recruté des femmes en grand nombre. Cela a entraîné une augmentation du taux d'emploi de celles-ci tout en permettant à nombre d'entre elles d'accéder pour la première fois à un revenu qui leur était propre. Là où le revenu national et les salaires moyens ont augmenté dans la foulée, les résultats performants à l'exportation dans le secteur manufacturier ont été dus à l'évolution de l'industrie manufacturière de base vers des activités de technologie avancée, que ce soit dans ce domaine ou dans les services. La croissance de certains pays, comme le Vietnam et la Chine, provient de cette seconde phase d'adaptation, ce qui n'a pas été le cas pour d'autres, comme le Maroc. La diversification dans de nouveaux secteurs, comme l'automobile, n'a pas offert d'emplois aux femmes dans les mêmes proportions. La hausse initiale du niveau des emplois salariés pour les femmes dans l'industrie manufacturière, durant la période qui s'est écoulée entre le début de la libéralisation des échanges jusqu'à environ 2010, n'a pas entraîné d'augmentation durable, et la qualité des emplois féminins s'est détériorée (Seguino et Braunstein 2019).

Les effets du commerce ne se font pas sentir seulement sur l'emploi des femmes au sens formel. En économie, une personne ne peut exécuter à elle seule tout le travail nécessaire. Or, les femmes sont multi-tâches de par le rôle polyvalent qu'elles jouent dans l'économie : en tant que

productrices (travailleuses ou prestataires de services ou dirigeantes d'entreprises), consommatrices, responsables d'autrui et dispensatrices de soins. Tout changement de politique, notamment de la politique commerciale, tout choc exogène pour l'économie, a des effets multidimensionnels. Les évolutions en matière de prix relatifs et d'accès aux biens et aux services affectent la consommation ; des changements dans l'accès aux services privés ou publics de garde d'enfants, aux services de santé, aux services publics et aux biens de consommation courante (électricité, eau, appareils électroménagers, aliments transformés) accroissent la charge de travail non rémunéré des femmes. Leur incidence nette variera d'un endroit à un autre en fonction des impacts ressentis, et certains sous-groupes de la population pourront être plus touchés que d'autres. Voir figure 6.

Figure 6: Répartition des effets du commerce, selon les genres:



(FLFP = Taux de participation des femmes à la population active)

Une évolution dans un secteur peut avoir des répercussions sur celle d'un autre secteur ou la compenser. Pour les ménages à faibles revenus, un changement positif - par exemple, l'accès à des produits d'importation fabriqués en série et moins chers - sera plus ou moins contrebalancé par des facteurs négatifs, comme la hausse des coûts des services d'aide à forte intensité de main-d'œuvre disponibles sur le marché (santé, frais de scolarité, garde d'enfants), induite par l'augmentation des salaires moyens. Ceci peut s'accompagner d'une réduction des prestations du secteur public si les gouvernements ne trouvent pas le moyen de compenser les réductions de leurs recettes tarifaires, consécutives à des accords commerciaux axés sur la réduction des taux tarifaires. La part des droits de douane dans les recettes publiques totales est d'autant plus importante que le niveau de revenu d'un pays est faible. Comme indiqué ci-dessus, la chute des recettes publiques peut peser plus lourd en cas de transfert des bénéfices enregistrés par les

entreprises. Si ces pertes ne sont pas compensées par des recettes fiscales provenant d'autres sources, la capacité des gouvernements à financer les services sociaux en pâtira.

L'offre de services publics et le maintien des effectifs dans la fonction publique dépendent de l'aptitude des gouvernements à générer d'autres sources de revenus. D'une manière plus générale, la répartition des coûts du commerce dépend de la bonne volonté mise par les gouvernements à recenser les effets négatifs de la libéralisation des échanges pour ceux qui n'en tirent aucun avantage - et de les annuler grâce à des politiques et des programmes appropriés. Les politiques dites "actives" prévoient des aides directes aux travailleurs (réorientation et indemnités de chômage), aux entreprises (prêts) et aux consommateurs (aide au revenu et subventionnement des prix par le biais du système de sécurité et de protection sociales). L'incapacité d'un très grand nombre de gouvernements à affronter et à gérer le processus de mondialisation en se plaçant dans cette perspective a suscité un désenchantement à l'égard du commerce international, en particulier dans les pays développés, ce qui a contribué à l'élection de gouvernements populistes au cours des dernières années.

2.4 Pallier les disparités hommes-femmes dans les politiques nationales

Un vaste éventail de politiques s'impose pour lutter contre les inconvénients déjà mentionnés que subissent les femmes sur le plan économique. En raison de l'interdépendance des différents facteurs évoqués, peu de résultats tangibles ont été obtenus, et il est donc difficile d'identifier les points de blocage et les domaines d'action prioritaire ; d'où la nécessité d'une approche globale (Kabeer 2016). Ainsi, les responsables des politiques commerciales doivent intervenir en créant des synergies avec les démarches entreprises au niveau national, et les partisans de la parité dans un pays donné pourront accentuer leur pression en s'appuyant sur des politiques nationales mises en œuvre dans le secteur du commerce.

L'une des approches visant à promouvoir la parité en termes économiques au niveau national peut se décliner à travers six formes d'intervention : incitations financières et soutien aux entreprises gérées par des femmes ; aide en matière de technologies et d'infrastructures ; création de débouchés au plan économique ; renforcement des capacités ; activités de sensibilisation ; enfin mise en œuvre de lois, de politiques et de réglementations (MGI 2015). Pourtant, un tel arsenal ne permet pas de s'attaquer aux forces discriminatoires sous-jacentes. En particulier, parce qu'il sous-estime l'ampleur des problèmes liés à la répartition inégale du travail non rémunéré et à l'accès des femmes à des emplois de qualité. Pour appliquer une politique globale en faveur de l'égalité des sexes, mieux vaut s'inspirer des objectifs énoncés dans les ODD. C'est ainsi que la prise en charge des enfants peut être assurée par le secteur public pour un faible coût net, notamment parce que l'expansion du secteur des soins peut générer à l'avenir une hausse des recettes grâce à la fiscalisation des revenus du personnel recruté.

L'OIT propose une liste distincte de politiques pour lutter contre la discrimination sexuelle en matière d'emploi, en particulier mais pas seulement, dans les pays à faibles revenus. Il s'agit de modifier la législation et de mieux financer les inspections sur les lieux de travail ; de lutter contre les préjugés des employeurs en matière de recrutement et de promotion afin de réduire la ségrégation entre les sexes et l'écart salarial entre les hommes et les femmes ; d'adapter les conditions de travail afin de permettre une plus grande souplesse dans les horaires de travail ; de fournir des services de garde d'enfants sur le lieu de travail ; et d'améliorer la protection sociale des travailleurs en officialisant leur emploi, en favorisant la transition des emplois informels vers les emplois formels et en augmentant la couverture du filet de sécurité de l'État pour les allocations chômage (Bachetta et al 2019).

En outre, il faut améliorer le niveau d'instruction des filles dans l'enseignement public, en particulier dans les disciplines scientifiques et techniques, ainsi que l'accès des femmes à la formation professionnelle et aux programmes de création d'entreprises, afin de les aider à trouver un emploi décent. Les gouvernements disposent également d'une marge de manœuvre considérable pour renforcer la portée et l'efficacité des politiques publiques en faveur des familles et promouvoir une redistribution plus équitable des tâches ménagères entre les membres d'une famille et au sein des communautés locales (ILO 2018).

Les mesures visant à réduire l'écart salarial entre les sexes sont particulièrement complexes. Elles concernent à la fois le salaire minimum, les conventions collectives, la transparence des salaires et une meilleure représentation des femmes aux postes de direction. Le dosage des politiques doit être spécifique à chaque pays, suivant la nature de l'écart de rémunération, de son rôle dans les structures économiques et des groupes de travailleurs qu'il affecte le plus durement.

2.5 Coordonner politiques intérieures et politiques commerciales

C'est un défi de vouloir identifier et gérer l'interface entre commerce et politiques nationales en matière de parité. La politique commerciale doit s'appuyer sur une analyse de genre et peut s'inspirer de la liste des mesures appliquées par certains pays pour résoudre le problème. Cependant, les conventions en matière d'élaboration des règles commerciales obéissent à des critères très stricts, les possibilités d'y intégrer des préoccupations socio-économiques d'envergure sont limitées et elles ont été presque entièrement exclues de certains forums d'élaboration des règles commerciales. Les États peuvent se réserver le droit d'invoquer la législation nationale et des mesures de politique intérieure face à des dispositions commerciales aux effets délétères. Mais il est difficile d'en recenser les impacts sur la question du genre, c'est-à-dire un impact systémique sur la moitié de la population. Il est, par contre, facile d'évaluer l'impact négatif, potentiel ou réel, de nouveaux accords commerciaux sur un secteur de l'industrie ou sur un groupe d'intérêts étroitement défini. Il est donc d'autant plus important de définir les éléments qui devront figurer dans les accords commerciaux pour promouvoir l'égalité des sexes. Voir la figure 7. Ce type de dispositif peut être utilisé pour identifier les intérêts d'un groupe économique (sectoriel, géographique) quelconque ou de n'importe quel facteur de production (travail ou capital), en vue de préciser ensuite comment ces intérêts peuvent être défendus au cours des négociations.

Figure 7: Outils de politique commerciale favorisant la parité hommes-femmes



Source: Frohmann 2019

L'objectif est que chaque partie à un accord potentiel indique avec précision les éléments que celui-ci doit inclure pour faire progresser la parité dans sa juridiction, qu'il s'agisse d'un chapitre distinct (hexagone bleu) ou de modifications à apporter aux disciplines commerciales (hexagone vert/vert foncé). Les mesures de facilitation des échanges et le soutien aux femmes commerçantes, qui accompagnent le corps de l'accord, sont d'autres moyens de prendre en compte les questions de genre. Un grand nombre d'analyses devra être effectué en amont. Il est indispensable de documenter comme il convient les disparités liées au genre dans le domaine de l'économie (étendue, dynamique et manifestations de la discrimination de genre) pour évaluer les effets potentiels d'un nouvel accord.

Les chapitres suivants décrivent les résultats des différents types d'accords conclus jusqu'à présent, les démarches à suivre et les outils à utiliser dans les futures négociations. Les chapitres 3 et 4 examinent les dispositions et les mesures adoptées à ce jour en vue de promouvoir l'égalité des sexes, tandis que le chapitre 5 traite des mécanismes et des moyens permettant d'intégrer les questions de genre dans l'élaboration des politiques commerciales.

3 ACTIONS ENTREPRISES AU SEIN DE L'OMC

3.1 Outils et instruments

Il n'existe pas d'accord de l'OMC sur l'égalité des genres et aucun n'est envisagé à ce stade. Pas plus qu'on ne trouvera d'engagements contraignants en matière de parité dans le corps du texte d'un des accords existants. Néanmoins, l'organisation suit un certain nombre de pistes.

En principe, les accords commerciaux peuvent tenir compte des objectifs en matière d'égalité des sexes à différents niveaux. Par ordre croissant d'importance, ces objectifs se présentent :

- en tant qu'aspiration ;
- comme un principe ;
- comme un chapitre à part entière ;
- comme des dispositions à caractère non contraignant, sans aucun mécanisme de mise en œuvre y afférant ;
- comme des dispositions accompagnées d'un mécanisme de mise en œuvre.

Les accords commerciaux comportent également des annexes ou accords parallèles énonçant les principes que les parties ont convenu de suivre en y adhérant, notamment :

- ouverture et *transparence* dans l'application des politiques commerciales ;
- coopération pour la *mise en œuvre de programmes* de soutien au commerce destinés aux pays membres

S'agissant de l'ensemble des outils et instruments à leur disposition, les membres de l'OMC ont jusqu'à présent introduit des mesures en faveur de l'égalité des sexes dans les clauses de transparence et de coopération. Leurs possibilités de promouvoir un tel objectif moyennant d'autres moyens, en l'insérant par exemple dans les premières étapes préalables à un accord, sont limitées par les paramètres inhérents aux discussions et aux négociations de l'OMC et ce, essentiellement pour deux raisons :

Premièrement, les accords de l'OMC sont adoptés sur une base consensuelle. Plus le nombre de parties aux négociations est important, plus il est difficile de trouver un accord sur les diverses priorités politiques et les cadres réglementaires. D'où l'importance de se concentrer sur les programmes des négociations. Pour les questions de genre, les objectifs politiques et les contextes varient considérablement selon les parties concernées. On peut certes affirmer que ce n'est qu'avec la publication des ODD, en 2015, que la communauté internationale a compris l'ampleur et la nature du défi que représente l'inégalité entre les sexes et que des mesures s'imposaient désormais pour la réduire. Mais même si les progrès réalisés par les pays dans la mise en œuvre des ODD sont examinés de temps à autre, ni l'ONU, ni aucun autre organisme – en aucun cas l'OMC –, ne peut forcer les gouvernements à faire de leur engagement formel par rapport aux 5 objectifs des ODD sur l'égalité hommes-femmes une priorité ou à s'en inspirer dans la planification et l'attribution de leurs ressources.

Deuxièmement, l'examen approfondi d'un aspect majeur de l'inégalité entre les sexes dans la sphère économique est bloqué à l'OMC pour des raisons de procédure. Les disparités économiques dont sont victimes les femmes sont dues à des contraintes discriminatoires qui limitent leur accès à des ressources, notamment en matière de revenus et de propriété. Le travail est la principale source de leurs revenus. Or, dans le paysage institutionnel de la gouvernance mondiale, les questions relatives au travail – emplois et salaires – relèvent depuis 1919 de l'OIT.

Aucune disposition concernant ce domaine n'a été incluse dans les accords de l'OMC lors de sa création en 1995 et cette thématique a été exclue du programme de l'OMC depuis lors. Aucun État n'a souhaité revenir sur cet état de choses, en partie parce que les tensions politiques entre les pays à revenu élevé et ceux à faibles revenus sont vives dès lors que sont évoquées les questions de travail. Les pays les plus pauvres savent pertinemment que d'autres pays peuvent mettre à profit les bas salaires dans les pays à faibles revenus pour imposer des barrières commerciales à leurs exportations. On est en droit de se demander s'il est possible de dissocier le débat sur l'inégalité entre les genres de celui sur l'emploi. Puisqu'il est exclu que l'OMC aborde la thématique du travail, elle ne peut actuellement qu'envisager des mesures favorables à l'égalité des sexes par le biais des opportunités économiques s'offrant aux femmes en tant qu'actrices à part entière du secteur du commerce.

L'OMC s'est néanmoins montrée active à deux niveaux :

Premièrement, les règles de l'OMC prévoient la transparence et l'examen par ses membres du fonctionnement de la politique commerciale de chaque partie. Le principal moyen pour ce faire est le mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC). Il s'agit pour le Secrétariat de l'OMC de présenter un rapport indépendant sur les politiques et pratiques commerciales du membre faisant l'objet de l'examen. Ce dernier fournit également son propre rapport. Puis, l'ensemble des membres de l'OMC prend connaissance des deux rapports. Tous les documents y afférant sont ensuite publiés. Le processus des EPC est de plus en plus utilisé pour recueillir des informations sur les politiques de genre liées au commerce telles que menées par les pays membres.

Dans le cadre de l'examen de leur politique commerciale, 111 gouvernements ont fait état de mesures liées au commerce contribuant à l'égalité hommes-femmes, ce qui correspond aux rapports établis par l'OMC sur ce domaine dans leurs pays respectifs au cours de la période 2014-2018. Parmi ceux-ci, 77 ont annoncé des interventions liées au commerce en faveur de la parité (Boghossian 2019a). Les principales mesures rapportées dans les EPC sont les suivantes :

- incitations financières et non financières accordées au secteur privé et aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) détenues ou dirigées par des femmes²⁰: 30 % des membres ont axé leur politique commerciale sur le soutien aux entreprises détenues ou dirigées par des femmes.
- agriculture et pêche : 15.5% des membres concernés par cette étude examinés ont inclus des mesures susceptibles de favoriser l'autonomisation des femmes dans le secteur de l'agriculture et des pêcheries.
- marchés publics : 9 % des membres de l'étude ont inclus des politiques concernant les marchés publics en faveur de l'autonomisation des femmes.

Il convient de noter que les interventions signalées ne s'appliquent pas aux accords de l'OMC en tant que tels. Elles font référence à des décisions prises au plan national dans le domaine du commerce, pour ainsi dire "de l'autre côté de la frontière".

Deuxièmement, les membres de l'OMC se sont engagés collectivement en matière de politique de genre par le biais de programmes de coopération visant à renforcer les capacités commerciales. Deux initiatives ont été mises en place.

²⁰ Le qualificatif "entreprises détenues ou dirigées par des femmes" est utilisé comme indicateur pour la ventilation par sexe dans le seul instrument international de collecte de données dans ce domaine : Enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale.

Tout d'abord, en 1964, en collaboration avec les Nations unies - par l'intermédiaire de la CNUCED (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement) -, l'organisation qui a précédé l'OMC (c'est-à-dire le GATT) a créé une nouvelle agence, le Centre du commerce international (CCI ou ITC). L'ITC a pour mission de promouvoir "l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME)". Il veut rendre les PME dans les économies en développement et en transition plus compétitives en les aidant à se connecter aux marchés internationaux en matière de commerce et d'investissement, afin d'augmenter les revenus et de créer des emplois. Il veille tout spécialement à ce que les entreprises gérées par des femmes, des jeunes et des communautés pauvres puissent s'engager dans le commerce international. À cette fin, l'ITC a mis en place, dès sa création, un programme d'envergure pour soutenir l'accès des femmes entrepreneurs aux marchés internationaux. Actuellement, son mandat consiste à encourager un développement économique inclusif et durable ainsi qu'à contribuer à la réalisation des Objectifs de développement durable des Nations Unies.

Par ailleurs, l'OMC a joué un rôle actif dans la mise en œuvre de l'Accord sur la facilitation des échanges par le biais de son initiative "Aide pour le commerce"²¹. Pour soutenir les pays les moins avancés dans ce domaine, l'aide fournie par les donateurs est acheminée via un fonds, connu désormais sous le nom de Cadre intégré renforcé²² (CIR). Le CIR est un partenariat entre 51 pays (dont 47 sont des pays les moins avancés), 24 donateurs et huit agences partenaires, parmi lesquels l'OMC occupe une place prépondérante (et abrite le secrétariat de l'organisation). L'objectif du CIR est de fournir des ressources (financement et assistance technique) aux pays en développement, à leur demande, pour améliorer leur capacité - infrastructurelle, procédurale et technique - à accroître leur participation aux échanges internationaux. Le CIR dispose d'un mécanisme appelé "Rendre les femmes plus autonomes, dynamiser les échanges" qui apporte un soutien financier et une assistance technique aux entreprises féminines.

Un examen de l'ensemble des programmes de l'Aide pour le commerce a révélé que les donateurs et les pays partenaires accordent une attention croissante à la problématique hommes-femmes. L'autonomisation économique des femmes figure tout en haut de leurs priorités. Comme pour l'ITC et d'autres activités parrainées par l'OMC, les interventions de l'Aide pour le commerce liées au critère de genre visent principalement les femmes entrepreneurs (Der Boghossian 2019b).

3.2 La Déclaration de Buenos Aires de 2017

Une autre initiative a pris forme, suite à des discussions informelles sur les questions de genre à l'OMC entre plusieurs de ses membres, sans pour autant être placée officiellement sous l'égide de l'organisation. De telles discussions informelles ont lieu régulièrement à l'OMC sous une appellation ou sous une autre. Elles préfigurent généralement la rédaction de textes de négociation, avec, en perspective, l'adoption éventuelle d'un nouvel accord de l'OMC. Il en va tout autrement des discussions menées sur l'égalité femmes-hommes (ou sur les PME, également en cours) ; ces dernières visent à mieux faire comprendre comment les règles commerciales affectent certains groupes d'acteurs économiques, qu'il s'agisse d'individus ou d'entreprises.

Lors de la 11ème Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est déroulée en Argentine en décembre 2017, 118 pays membres de l'OMC ont adopté une Déclaration conjointe sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes. D'autres pays l'ont signée depuis. Les

²¹ L'OMC et l'OCDE contrôlent et évaluent conjointement les dépenses effectuées au titre de l'initiative Aide pour le commerce.

²² Les programmes et projets d'aide au commerce pour d'autres pays en développement à revenu intermédiaire continuent d'être assurés par d'autres canaux tels que la Banque mondiale.

signataires ont convenu qu'ils s'efforceraient d'éliminer les obstacles à l'autonomisation économique des femmes et de la promouvoir. Les questions liées au travail étant exclues du programme de l'OMC, les mesures concrètes qui figurent dans cette Déclaration ciblent principalement les opportunités à donner aux femmes entrepreneurs. Le tableau 8 expose les principaux éléments de cette Déclaration.

Figure 8 : Points-clés de la Déclaration de Buenos Aires, décembre 2017

Objectif	Collaboration en vue de rendre les politiques de commerce et de développement plus soucieuses de l'égalité hommes-femmes
Plan de travail	Promotion de l'entrepreneuriat et du commerce féminins
Analyse	Identification des obstacles restreignant la participation des femmes au commerce
Mesures	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Promotion de la participation des femmes entrepreneurs aux marchés publics ▫ Promotion de l'inclusion financière et de l'accès au financement du commerce et à une aide financière pour les femmes commerçantes ▫ Inclusion des entreprises dirigées par des femmes, en particulier des MPME, dans les chaînes de valeur ▫ Impact de la facilitation des échanges pour assurer l'égalité d'accès et l'égalité des chances aux femmes entrepreneurs
Données	Inventaire des sources d'information et des facteurs de complémentarité et identification des lacunes dans les données

En un sens, la Déclaration renforce les efforts déployés pour mettre en œuvre l'Accord sur l'Aide pour le commerce. Mais ses objectifs politiques vont bien plus loin. Tout d'abord, les pays concernés s'invitent mutuellement à rendre compte de leurs interventions. Deuxièmement, le texte cherche à promouvoir une approche systématique et globale de soutien aux femmes entrepreneurs. Et, troisièmement, il affiche une volonté : celle d'ancrer durablement la question dans le programme de l'OMC, à la fois pour garantir l'attribution en continu de ressources en faveur de l'autonomisation économique des femmes et pour accroître les chances de voir évoquer les questions d'inégalité entre les sexes dans d'autres débats. L'ordre du jour de la 12^{ème} Conférence ministérielle qui a été reportée comprenait une proposition visant à insérer la Déclaration dans le programme de travail officiel de l'OMC.

La Déclaration peut avoir une autre conséquence importante. Celle d'inciter les pays à aborder les objectifs relatifs à l'égalité hommes-femmes dans le cadre des "nouvelles questions", à savoir la facilitation des investissements, le commerce électronique et les MPME. Les discussions menées sur ce sujet, sous les auspices de l'OMC, en sont à différents stades. Elles portent depuis plusieurs années sur la facilitation des investissements et le commerce électronique, pour préparer la rédaction de textes de négociation et en vue de la promulgation éventuelle d'accords de l'OMC sur ces sujets. Les discussions sur la place occupée par les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) dans le commerce en sont au stade préliminaire.

Jusqu'à présent, les discussions sur la facilitation des investissements ont exclu toute mention de l'inégalité entre les genres. Toutefois, le dernier projet de texte issu du débat de l'OMC sur la facilitation des investissements pour le développement (avril 2020) permettrait d'inclure des dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes (si les pays membres les proposent et les acceptent). Les questions d'inégalité entre les sexes et les mesures de soutien à l'autonomisation économique des femmes pourraient aisément être considérées comme pertinentes et introduites dans les discussions sur le commerce électronique et, ultérieurement, sur les MPME. La littérature sur ces thématiques est riche en analyses genrées et des approches opérationnelles ont déjà été testées et vérifiées, dans le cadre des efforts de coopération au sein du CCI et du CIR (et dans les programmes nationaux).

4 MESURES PRISES DANS LE CADRE D'AUTRES ACCORDS COMMERCIAUX

4.1 Outils et instruments

Les accords préférentiels entre deux ou plusieurs pays, appelés Accords commerciaux régionaux (ACR), sont établis par des groupes de pays géographiquement proches ou partageant les mêmes objectifs de développement, voire les deux. Les ACR sont en principe notifiés à l'OMC et adoptent ses règles, mais ne sont pas contraints d'inclure des restrictions dans leurs programmes, en excluant par exemple les questions relevant du travail. Il est beaucoup plus facile d'intégrer des innovations dans les Accords commerciaux préférentiels qu'au sein de l'OMC. En ce qui concerne l'égalité hommes-femmes, les parties aux ACR peuvent explorer toutes les options sur le chemin qui mène de l'"aspiration" à l'intégration d'engagements substantiels et ce, sur la base des instruments de l'OMC. Les progrès à cet égard sont réels, bien que timides.

Un nombre restreint mais croissant d'ACR ont intégré des dispositions relatives à l'égalité des sexes, certaines allant au-delà des déclarations de principe ou des dispositifs de coopération ; il s'agit en l'occurrence de formuler des mesures spécifiques visant à réduire les inégalités entre les sexes dans chacun des principaux domaines thématiques des ACR, que ce soit sous la forme d'"engagements positifs" (actions positives visant à remédier aux discriminations passées), ou de "prescriptions négatives" (recours à des exemptions).

De nombreux accords commerciaux comportent désormais des clauses relatives au travail et font référence au principe de la lutte contre la discrimination. Parmi les pays qui ont adopté des dispositions dans ce sens sur l'égalité hommes-femmes, on compte l'UE (ainsi que la République de Corée et la Géorgie) et le Canada (dans le cadre d'accords avec le Pérou, la Colombie et le Chili). Ainsi, l'Accord de libre-échange entre l'UE et la République de Corée prévoit une collaboration au titre de la Convention n° 111 de l'OIT concernant la discrimination (emploi et profession), dont le principal objectif est "d'identifier les obstacles, les enseignements tirés et les meilleures pratiques afin de promouvoir le respect de la Convention et d'élaborer des recommandations d'ordre général". En 2017, 27 % de tous les accords complémentaires sur le travail comportaient des références au genre, dont la majorité émanait du gouvernement canadien (Engen 2017). Ces mécanismes sont généralement très peu contraignants. Dans le cadre de l'Accord commercial entre les États-Unis, l'Amérique centrale et la République dominicaine, les syndicats américains et honduriens ont toutefois déposé une demande relative aux conditions de travail des femmes dans les usines de confection des zones franches d'exportation, ce qui a abouti à un plan d'action et de contrôle en matière de droits du travail (Engen 2017, OIT 2017).

4.2 Dispositions relatives au genre dans les ALE

Les interventions en faveur de l'égalité des sexes dans les politiques commerciales, du stade de l'aspiration à celui des dispositions concrètes, se multiplient dans le cadre des ACR, bien que leur portée en soit jusqu'à présent limitée.

Le nombre d'ACR a augmenté régulièrement depuis le début des années 1990. D'une centaine en 1991, on en comptait 557 en 2018. Sur ces 557, 243 comportaient des dispositions relatives à la parité hommes-femmes, notamment des références aux fortes inégalités sociales qui englobent, sans les mettre en évidence, les questions de genre ; 75 ACR - moins de 14 % - faisaient explicitement référence à l'égalité des sexes. La majorité de ces 75 ACR, sont des accords Nord-Sud, mais quelques accords Nord-Nord existent depuis longtemps (dont l'UE et l'Espace

économique européen). Plusieurs accords Sud-Sud visent également des mesures concernant l'égalité de genres. Certains des accords Sud-Sud sont déjà anciens - par exemple, en Amérique latine (Mercosur), en Afrique de l'Ouest et en Afrique de l'Est et australe (respectivement la CEDEAO et le COMESA) (Monteiro 2018). L'ACR entre l'UE et le Vietnam, qui comprend des principes implicites sur l'égalité des sexes, n'est pas encore entré en vigueur.

Le tableau 9 ci-dessous liste les références au genre et les dispositions y afférant dans les 75 ACR mentionnés.

Figure 9 : Types de dispositions comportant une référence au genre dans les ACR

Coopération	62
Politiques nationales relatives à l'égalité des sexes	35
Principes	15
Dispositions institutionnelles	8
Accords et instruments internationaux	8
Exemptions/ réserves	7
Transparence; consultations; règlement des différends; responsabilité sociale des entreprises	4 (chaque élément)
Renvois à d'autres chapitres/accords	3
Définitions	2

Source: Monteiro²³ voir aussi Monteiro 2018.

Cette liste correspond à l'ensemble des activités couvertes par l'OMC.

La plupart des initiatives prises dans le cadre des ACR n'ont qu'un caractère marginal par rapport aux textes des accords proprement dits ; elles consistent en des actions de coopération, lorsqu'il s'agit, par exemple, d'intervenir et de mettre en œuvre des programmes de promotion de l'égalité des sexes ainsi que lors de l'élaboration par les gouvernements de rapports sur leurs politiques nationales en matière de genre liées au commerce.

Le fait de recourir à des mesures spécifiques incluses dans les accords constitue une nouveauté. Les références au genre sont insérées dans les mesures institutionnelles, les consultations et la résolution des conflits. Ce qui signifie également qu'il faut examiner de plus près dans quelle mesure les parties veillent au respect de ce type de dispositions.

Regroupant un nombre de pays jamais atteint auparavant, l'Accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (Zlecaf), entré en vigueur en mai 2019, est l'ACR le plus récent. Il ne comporte pas de chapitre distinct sur le commerce et le genre, mais il fait avancer le principe de l'égalité des sexes. Le préambule contient une référence explicite à l'importance de l'égalité de genres pour le développement du commerce international et de la coopération économique, tandis que l'article 3 (e) souligne la promotion de cette égalité comme étant l'un des objectifs généraux de la Zlecaf. Il existe des possibilités d'intégrer les questions de genre dans chacun des

²³ https://www.wto.org/english/tratop_e/womenandtrade_e/sessiopn_3_b_jose_genderinptas_jam_rev4.pdf

pays à mesure qu'ils aménageront leurs stratégies nationales pour mettre en œuvre l'Accord (CEA 2020).

L'"auto-sélection" des partenaires commerciaux est l'une des raisons pour lesquelles l'élaboration de politiques commerciales liées au genre a été beaucoup plus proactive dans les ALE qu'au sein de l'OMC (Fitzgerald 2019). Dès lors que les débats au niveau national sur les objectifs d'inclusion sociale et d'égalité des sexes ont été similaires dans les pays concernés en raison de l'adoption de mesures similaires, d'une prédominance similaire des femmes dans les politiques nationales ou d'un paysage institutionnel social similaire, ancré dans des cadres socio-juridiques similaires, il est d'autant plus facile de trouver un terrain d'entente pour déterminer le champ d'application possible des dispositions sur le genre. Par ailleurs, bien que la plupart des ACR adoptent la structure des règles commerciales de l'OMC quant à leur portée et leur caractère, en s'inspirant des accords de cette même organisation sur les thématiques visées dans leurs propres accords, ils sont à même de faire abstraction de certains paramètres contraignants relatifs à l'élaboration des règles à l'OMC. S'agissant de commerce et de genre, le plus important est leur capacité à aborder les questions concernant le travail.

L'Amérique latine est la région qui compte le plus grand nombre de dispositions relatives à l'égalité des sexes dans les accords commerciaux²⁴. Le Chili en est le plus ardent défenseur (Monteiro 2018) : il a soulevé très tôt d'autres questions d'ordre social, d'abord dans le cadre d'accords commerciaux avec le Canada (1997), dans des accords complémentaires sur la coopération en matière de travail et d'environnement, puis dans des accords avec les États-Unis (2004), avec des chapitres sur le travail et l'environnement. Depuis 2016, il introduit des mesures en faveur de l'égalité des sexes dans les ACR, comme le montre le tableau 10 ci-dessous.

²⁴ En Afrique, les accords de la CEA et de SADC mentionnent également l'importance de la coopération entre les États-Membres en matière de politiques d'égalité de genres, y compris pour la promotion des échanges (CNUCED 2018).

Figure 10 : Accords conclus ou en cours de négociation par le Chili contenant des dispositions relatives à l'égalité des sexes

Pays	Accord	Année	Dispositions
Chili-Uruguay	Accord de libre échange	2016	Chapitre 14: Commerce et genre
Canada-Chili	Modernisation de l'Accord de libre échange	2016-2017	Dispositions sur le genre dans l'Annexe II, chapitre N bis
Argentine-Chili	Accord de libéralisation des échanges	2017	Protocole additionnel à l'ACE 35 entre le Chili et le Mercosur
Chili- Union européenne	Modernisation de l'Accord de partenariat stratégique	2017-	Négociations en cours
Alliance du Pacifique et pays associés	Accord commercial	2017-	Négociations en cours
Bésil-Chili	Accord de libre échange	2018	Protocole additionnel à l'ACE 35 entre le Chili et le Mercosur
Chili-Equateur	Accord de libre échange	2019-	Négociations en cours

Les types de dispositions sur le genre inclus dans les ACR avec l'Uruguay et le Canada sont précisés dans le tableau 11.

Figure 11 : Caractéristiques innovantes des chapitres sur le genre dans les Accords commerciaux régionaux

- Enhance relevance of mainstreaming a gender focus into the agreement to promote inclusive economic growth;
- Gender equality objectives and shared commitments, advocacy and cooperation;
- Importance of equal rights, treatment and opportunities between men and women, economic empowerment of women;
- Emphasis on cooperation activities to achieve gender equality objectives;
- Establish a Trade and Gender Committee, as monitoring mechanism;
- Issues arising from these arrangements will not be addressed through the dispute settlement mechanism of the respective treaties;
- Clear gender perspective and language that has never before been used in a trade agreement.

Source: Frohmann 2017

A l'exception du chapitre sur le genre qui fait actuellement l'objet de négociations avec le Chili, les ACR conclus par l'Union européenne ont encore tendance à comporter des dispositions implicites plutôt qu'explicites en la matière. Bien que des dispositions explicites soient préférables, il conviendra d'utiliser les clauses sociales, neutres quant au genre, pour y promouvoir les objectifs d'égalité des sexes. Par exemple, un récent ACR conclu entre l'UE et le Vietnam offre une excellente occasion d'insérer les questions de genre dans un chapitre juridiquement contraignant sur le commerce et le développement durable. Celui-ci énonce des dispositions spécifiques dans le double but (1) de promouvoir une convergence accrue entre le commerce, les investissements, l'emploi et les politiques environnementales et (2) de garantir que l'accroissement des échanges et des investissements ne se fasse pas au détriment des travailleurs et de la protection de l'environnement, l'UE et le Vietnam étant soumis à des obligations concernant un ensemble de points essentiels relatifs au travail et à l'environnement (EU 2019). Celles-ci font référence aux normes de l'OIT visant un travail décent, dont le principe fondamental est la non-discrimination entre les sexes.

Il existe de nombreuses possibilités d'insérer des dispositions relatives à la parité dans les accords commerciaux. Pour chaque domaine thématique de l'OMC (agriculture, accès au marché, normes et réglementations techniques, subventions, investissements, marchés publics, etc.), l'objectif particulier à remplir en matière d'égalité hommes-femmes peut être spécifié et les propositions de négociation seront formulées de manière à couvrir trois paramètres, à savoir :

- des engagements positifs visant à offrir des chances égales aux femmes et aux hommes ou à envisager des dispositions temporaires de discrimination positive en faveur des femmes ;
- des prescriptions négatives ayant pour effet d'interdire la discrimination fondée sur le genre ;
- des mesures non conformes (réserves) visant à protéger la législation nationale faisant référence à l'égalité hommes-femmes.

Il s'agit de dispositions "contraignantes". Il est également possible d'y ajouter une strate "non contraignante" pour les mesures d'accompagnement, de coopération entre les parties et de renforcement des capacités en vue de la mise en œuvre de l'accord²⁵.

La liste des actions possibles témoigne de la nature multidimensionnelle des politiques et des programmes indispensables, si on veut s'attaquer aux nombreux obstacles liés au genre qui limitent ou faussent les échanges. La complexité et l'interdépendance de ces facteurs nécessitent une approche globale susceptible de sensibiliser à l'importance du critère de genre dans tous les domaines. Des interventions concrètes s'imposent pour infléchir la situation à tous les échelons des politiques commerciales (Alai et Amaral 2019). C'est la prise en compte de tous ces éléments qui garantira la coopération et l'engagement des organismes nationaux chargés de la promotion de l'égalité. De même que pour les politiques nationales d'égalité femmes-hommes, il faudra recourir à toute la palette des interventions envisageables pour élaborer les politiques commerciales : si des forces discriminatoires en matière de genre subsistent dans un domaine d'action donné, elles peuvent compromettre les améliorations dans d'autres secteurs. Des obstacles ou des points de friction pourront réapparaître sous différentes formes au fil du temps (Kabeer 2016). Il est préférable d'insérer les dispositions spécifiques au genre dans le corps du texte d'un accord, car ce n'est qu'ainsi que les parties pourront faire pleinement usage de leur influence et de leur pouvoir de contrôle, dans le cadre de leur fonction générale de supervision, et que toute la gamme des modalités pourra être adoptée de façon intégrée dans tous les aspects de l'accord.

²⁵ Ces questions seront examinées de manière détaillée, avec des exemples concrets, dans un projet à venir intitulé Document technique.

5 ÉLABORATION DE POLITIQUES COMMERCIALES RESPECTUEUSES DU GENRE

5.1 Test : les mesures prises reflètent-elles la situation et y répondent-elles ?

Les travaux sur la planification selon le genre ont permis d'établir une hiérarchie entre les différentes approches existantes pour évaluer jusqu'à quel point les mesures prises répondent aux objectifs de parité (Molyneux 1985, Moser 1993). C'est un schéma analogue et simple qui s'applique quand il s'agit de juger de la qualité des politiques commerciales mises en œuvre ; on se demandera dès lors si elles sont :

- aveugles à la notion de genre : politiques ou programmes qui ne reconnaissent pas les inégalités entre les sexes, ni les inégalités sociales, ou qui ne tentent pas d'y remédier ;
- équitables (réactives) : politiques ou programmes qui tentent de lutter contre les formes de discrimination liées au genre dans la sphère économique ; ou
- transformatrices (stratégiques) : projets qui visent à "transformer" les structures économiques en favorisant le partage du contrôle des ressources et des prises de décision entre les hommes et les femmes et au sein des groupes socialement exclus²⁶.

Lorsqu'ils préparent des négociations, les responsables des politiques commerciales doivent veiller à identifier les priorités nationales (et ce, pour chaque thématique et chaque secteur et dans leur interaction), ainsi qu'à mettre en application et à contrôler l'accord final au regard de ces priorités. Pour justifier l'inclusion de l'égalité des sexes parmi celles-ci, il convient de relever qu'il s'agit d'une dimension essentielle des inégalités sociales et, en termes strictement économiques, d'un instrument important pour le développement, la réduction de la pauvreté et la compétitivité nationale sur les marchés internationaux.

Le degré et le rôle des inégalités économiques selon le sexe doivent d'abord être établies au niveau national. L'analyse comparative entre les sexes (ACS) est une approche communément acceptée²⁷. Il s'agit d'un processus analytique utilisé pour évaluer la manière dont des groupes de femmes et d'hommes aux origines les plus diverses réagissent face à certains programmes, politiques et initiatives.

Cette démarche est particulièrement complexe quand elle s'applique au genre. Les contraintes en matière de données étant particulièrement lourdes, l'analyse doit être faite avec soin et le contact avec le terrain permanent. Les femmes doivent veiller, à travers les personnes qui les représentent, à ce que leurs intérêts soient pris en considération à tous les stades du processus d'élaboration des politiques commerciales et des suites qui leur seront données (EIGE 2019). La position de négociation initiale, le texte agréé et les modalités de suivi doivent tous reposer sur les préoccupations liées au genre et les prendre en compte. Il faut que les représentants de différents groupes - de tous les secteurs de la société, des organisations gouvernementales, non gouvernementales de la société civile et du secteur privé - soient consultés afin qu'ils puissent contribuer, de par leurs connaissances, au processus de décision.

²⁶ C'est la définition du terme 'transformative' utilisé par le Population Council.

²⁷ C'est la définition utilisée par le gouvernement canadien. Une variante ultérieure, intitulée GBA+, où le "+" est également utilisée pour signifier l'inclusion des groupes qui réfutent la division binaire par sexe.

L'élaboration des politiques nationales se doit également d'être cohérente, c'est-à-dire que les politiques commerciales doivent se situer dans le prolongement des politiques nationales d'égalité femmes-hommes et s'en inspirer. Enfin et surtout, les gouvernements doivent être réactifs, à l'écoute et prêts à s'informer sur l'impact d'un accord, ainsi qu'à adopter des mesures de soutien auxiliaires, si nécessaire, pour résoudre les problèmes qui pourraient survenir. D'une manière générale, il convient d'adopter l'approche dite 'smart' (Stratégique, Multifonctionnelle, Acceptable, Réactive et Transparente) (Williams 2017), telle que résumée dans le tableau 12.

Figure 12 : Interventions commerciales : SMART

Votre intervention commerciale est-elle stratégique et multifonctionnelle ?
<i>Stratégique : bien planifiée et en rapport avec les objectifs de développement existants</i>
<i>Multifonctionnelle : interdépendante avec d'autres domaines politiques pertinents</i>
Quels changements sont souhaitables ? Et pour qui ?
Comment sont traités, de manière générale, les objectifs de développement, les objectifs sociaux et les objectifs en matière de genre ?
Votre intervention commerciale est-elle acceptable, réactive et transparente?
<i>Acceptable : avec la participation de toutes les parties prenantes</i>
<i>Réactive face aux objectifs d'égalité hommes-femmes</i>
<i>Transparente en termes d'initiatives et de dépenses</i>
Qui sera concerné ?
Quelles possibilités ont été offertes aux personnes qui seront touchées d'être informées des changements possibles et d'apporter leur contribution au processus ?
Quelles sont les questions qui peuvent influencer la participation de ces parties ?
Quelles parties sont absentes et pourquoi ?
Que faut-il changer pour qu'elles soient à la table des négociations ?

Source: Williams 2017

5.2 Conception des politiques

Les processus d'élaboration des politiques et des négociations commerciales doivent reposer sur des données probantes et, dans le cas de nouveaux accords, conduire à des hypothèses sur la nature des effets des changements proposés sur certaines personnes et certains groupes. La collecte de données, les recherches qualitatives et la consultation des parties prenantes représentent autant d'informations importantes. Cette compilation d'informations permettra de cerner d'éventuels changements et de modifier les dispositifs, d'indiquer clairement les politiques et les programmes susceptibles d'induire les évolutions souhaitées, et de contribuer au suivi et à l'évaluation des effets des interventions ou des modifications dans les règles. Les collectes d'informations constituent également une base permettant d'adapter les politiques et les programmes après la mise en œuvre d'un accord commercial.

De nombreux outils et méthodes techniques sont disponibles pour concevoir des politiques commerciales.

La principale technique utilisée est l'évaluation d'impact. Elle s'effectue en amont pour servir de base aux réflexions visant à infléchir les changements de politiques et à définir les priorités en matière de négociations. A l'origine, l'évaluation d'impact sur la réglementation (EIR) permettait

d'analyser les changements proposés dans les réglementations appliquées au commerce et à d'autres domaines. Cette même approche a été développée à une plus vaste échelle, de manière à englober les impacts sociaux dans différentes catégories (social, économique, environnemental, droits de l'homme, travail). Elle a débouché sur des évaluations d'impact sur le développement durable (EID). Par contre cette méthode n'a guère progressé, lorsqu'il s'agit du critère de genre (GIA) (Bandelet 2016).

Les EID sont maintenant régulièrement utilisées dans l'élaboration des politiques commerciales de l'UE et elles sont à la base d'un grand nombre d'accords commerciaux²⁸.

En principe, les EID ont recours à l'analyse de genre, mais dans la pratique, la composante genre est généralement négligeable et cette étude n'est pas effectuée de manière systématique (Fontana 2016, Viilup 2015). Malgré un intérêt marqué pour la question (Williams 2003), les évaluations d'impact sur le genre (EIG) n'ont pas été suffisamment poussées pour constituer un outil autonome (Fontana 2016, Williams 2003), quoique certaines EID accordent une place importante aux questions relatives aux femmes. C'est le cas de l'Accord d'association UE-Amérique centrale (2009) et des Accords de libre-échange UE-Arménie (2013), UE-Égypte, UE-Jordanie (2014), UE-Maroc et UE-Tunisie (2013) (Viilup 2015). L'EID en vue des négociations UE-Égypte, par exemple, a mis en exergue l'interdépendance des impacts que l'accord pourrait avoir sur les plans économique, social et environnemental. Elle devait servir à élaborer un chapitre sur le commerce et le développement, "en vue d'établir des niveaux de normes sociales et de protection de l'environnement acceptés au niveau international" et de contrôler la mise en œuvre des dispositions. Cet engagement était assorti d'une réserve soulignant la nécessité d'une cohérence des politiques ; il était mentionné que le nouvel accord commercial "ne pourrait être mis en œuvre avec succès et que les avantages économiques décrits dans l'étude de l'EID ne pourraient être patents que s'ils s'inscrivaient dans le cadre d'une stratégie globale de développement de l'Égypte". Nonobstant certaines réflexions dans cette évaluation sur les questions de genre, il n'y a pas eu de recommandations visant à mentionner spécifiquement les objectifs de parité dans ce chapitre.

Outre les analyses d'impact, il est possible, si les données le permettent, de recourir à une modélisation très élaborée ou à des exercices de comptabilité sociale basés sur des matrices pour éclairer ces mêmes études d'impact. Il s'agit d'exercices quantitatifs utilisés pour établir des prévisions quant aux répercussions futures d'une évolution de la politique, quelle qu'elle soit. Lors d'une première phase, les impacts constatés sur des intervenants et des secteurs identifiés se répercuteront sur les nombreuses interdépendances fonctionnelles de l'offre et de la demande dans l'ensemble d'un champ économique et conduiront souvent à des résultats inattendus dans une deuxième phase. Il existe bien quelques exemples (Fontana 2016), avec une faisabilité et une utilité limitées par rapport à des études d'impact sur le genre. Il s'avère beaucoup plus difficile de trouver des données dans ce domaine que quand il s'agit d'étudier la plupart des contextes dans lesquels se décident les politiques économiques. Une analyse complète de l'égalité des sexes dépasse le cadre de la comptabilité économique standard²⁹.

Une nouvelle inflexion dans une politique donnée amène l'émergence d'un autre type d'outils pour définir une politique. Il s'agit d'analyses ex-post de divers types. Comme pour les

²⁸ See https://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/analysis/policy-evaluation/sustainability-impact-assessments/index_en.htm

²⁹ Les données et les informations requises nécessaires pour les estimations et la collecte de données factuelles pour les évaluations d'impact, la modélisation et la définition de politiques d'égalité des sexes font l'objet d'un autre Document technique dans le cadre de ce projet et ne sont donc pas traitées ici en détail.

évaluations d'impact ex ante, il est possible d'avoir recours à des techniques qualitatives et quantitatives. Celles-ci sont essentielles pour l'élaboration de politiques réactives. Les études ex post ont pour but principal de vérifier si les estimations initiales étaient sur la bonne voie. S'agissant des objectifs en matière de parité, elles constituent donc un moyen de vérifier la pertinence des prévisions initiales. Elles rassemblent des informations provenant de rapports de groupes susceptibles d'être concernés ainsi que des données statistiques, dans la mesure où celles-ci sont disponibles.

Les évaluations d'impact sont une version plus rigoureuse de l'approche décrite ci-dessus. Elles servent à examiner le déroulement de programmes bien précis. L'objectif est d'en tirer des leçons et d'adapter les mesures existantes en conséquence, en renforçant ainsi la réactivité des politiques. La principale difficulté de l'évaluation en tant que technique réside dans la causalité, c'est-à-dire la question de savoir si les mutations observées sont bien imputables au changement de politique en question. Autre défi : s'assurer que les évaluations sont utilisées comme des outils d'apprentissage plutôt que comme des outils de gestion. Pour les nouveaux accords commerciaux, il est important, dans la mesure du possible, d'intégrer les éléments constitutifs de la procédure d'évaluation dans la conception du projet (Cadot et al 2011).

Toutes ces démarches peuvent être effectuées avec plus ou moins de rigueur et d'inventivité en combinant les méthodes analytiques utilisées. Il n'est pas nécessaire de trop entrer dans les détails car cela pourrait faire diversion. Des revirements subits, susceptibles d'affecter une économie en temps réel, en contradiction avec les estimations de départ, rendent celles-ci nulles et non avenues. Si ces démarches s'avèrent utiles pour les évaluations d'impact sur l'égalité des sexes, il faut faire appel à des experts pour contextualiser et justifier le type d'analyse à effectuer.

D'une manière générale, la conception et l'évaluation des dispositions sexospécifiques dans les ACR sont en phase avec le caractère des interventions commerciales. Celles-ci prennent des distances avec les réductions tarifaires et ciblent désormais la facilitation des échanges et la compétitivité. La facilitation des échanges implique, par exemple, des réformes douanières et l'amélioration des infrastructures, tandis que le programme en matière de compétitivité commerciale s'articule autour de politiques industrielles proactives nécessitant le renforcement des capacités productives, des zones franches pour les exportations ou la promotion des exportations. Dans nombre de ces domaines, des politiques et des programmes sexospécifiques ont déjà été testés et des éléments probants attestant leur pertinence recueillis. Ainsi, l'efficacité des agences de promotion des exportations est, en général, bien établie (Cadot et al 2011) et les programmes gérés par ces dernières en faveur de la promotion des entreprises, notamment celles dirigées par des femmes font état d'un bilan positif (Stevenson 2018).

5.3 Mesures afférentes à la mise en œuvre

La cohérence des politiques apparaît comme un enjeu fondamental dès lors qu'il s'agit de faire appliquer des règles et des accords commerciaux faisant référence à l'égalité des genres. A cet égard, la politique commerciale doit être en conformité avec le cadre politique national. Elle peut s'inspirer des politiques nationales pour la réalisation de projets et de programmes ciblés. En ce qui concerne la parité hommes-femmes, il a déjà été mentionné que les ODD des Nations unies fournissent une liste exhaustive d'objectifs mis en exergue dans de nombreux pays pour élaborer des réponses politiques et des programmes dont les gouvernements peuvent être tenus responsables par les acteurs sociaux (OCDE 2016). Par extension, la mise en œuvre des politiques commerciales requiert la participation et la coopération des parties prenantes au sein des organismes gouvernementaux et officiels, des organisations de la société civile, des syndicats et des associations du secteur privé.

Le tableau 13 présente les types de sujet qui induisent en général des politiques et des programmes d'égalité entre les sexes. Il illustre l'éventail des interventions au niveau de la politique intérieure auxquelles les responsables de la politique commerciale peuvent recourir.

Figure 13 : Domaines d'intervention en matière d'égalité femmes-hommes

Rôles	Domaines d'intervention	Approches stratégiques
Femmes rémunérées pour leur emploi	Emploi	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Accès au marché du travail grâce à des structures d'accueil des enfants qui soient abordables, tant privées que publiques ; ▫ Transports publics tenant compte des besoins des femmes ; ▫ Soutien de la police et des services sociaux face aux violences domestiques; ▫ Ségrégation horizontale : non-discrimination en matière de promotion, de retour au travail après un congé de maternité ; ▫ Ségrégation verticale en fonction du genre : suppression d'interdictions liées au genre par secteur, heures de travail ou autres; ▫ Non-discrimination en matière d'embauche surtout dans de nouveaux secteurs.
	Ecart salarial	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Législation sur la non-discrimination; salaires minimums ; ▫ Amélioration des inspections du travail ; transparence des employeurs.
	Qualité de l'emploi et conditions de travail	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Accès aux offres de formation et de reconversion; ▫ Extension de la couverture sociale et de la protection sociale; ▫ Flexibilité et plafonnement des heures de travail.
Femmes productrices et entrepreneures	Accès aux ressources productives et financières	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Accès au crédit, aux intrants, aux terres, à la technologie ; ▫ Capacité à produire selon les normes internationales ; ▫ Compétitivité face aux sociétés étrangères.
	Possibilités d'internationalisation et réaction face à la concurrence des importations	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Accès aux marchés et aux informations ; ▫ Capacités à négocier et stratégies visant à prévenir la discrimination sur la base du genre.
Femmes consommatrices et utilisatrices des services publics	Achat de marchandises et de services	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Disponibilité et accessibilité de biens de consommation particulièrement importants pour les femmes et les ménages (alimentation, médicaments, énergie, uniformes scolaires).
	Prestation de services publics essentiels pour les femmes	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Disponibilité, qualité et coûts des services de santé, de soins et d'éducation ; ▫ Impacts de la privatisation ou des restrictions de services sur la charge de travail des femmes.
Femmes	Formes implicites de	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Impacts sur le genre des changements dans l'imposition (impôts indirects) ;

Rôles	Domaines d'intervention	Approches stratégiques
contribuables	sexisme dans l'imposition	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Exonérations fiscales pour augmenter les revenus ; ▫ Promotion des investissements et dynamisation de l'innovation et de l'entrepreneuriat.
Femmes responsables des travaux domestiques	Prestation de services publics et privés Changement d'emploi du temps	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Suppression de la charge excessive que représentent les travaux domestiques non payés pour les femmes dans le cadre des programmes de lutte contre la pauvreté ; ▫ Co-responsabilité des travaux domestiques au sein des ménages (et entre garçons et filles); rallongement du temps scolaire et flexibilité des horaires ; ▫ Qualité et accès aux services.

Source: based on Frohmann 2019

5.4 Suivi et responsabilité

Les activités en termes de suivi et de responsabilité consistent à observer les changements intervenus dans la situation des acteurs économiques et sociaux après la mise en œuvre d'un accord commercial. Les systèmes de suivi partagent de nombreux éléments avec les ACS et les évaluations d'impact liées au commerce ex ante, mais ils doivent être complétés par un processus consultatif.

Les évaluations d'impact ex ante auront permis d'identifier les acteurs susceptibles d'être concernés. Leur situation devra être suivie au fur et à mesure grâce à des mesures permanentes de collecte de données, par exemple des enquêtes statistiques nationales périodiques pertinentes, ainsi que des données recueillies directement auprès des acteurs de groupes cible dans le cadre d'enquêtes spécifiques ou fournies par des organismes représentatifs desdits groupes. Ces mêmes organismes peuvent également participer à un processus qualitatif de collecte de données dans le cadre de consultations permanentes³⁰.

Il convient d'impliquer à cet effet non seulement les parties prenantes identifiées en amont, mais aussi des groupes luttant en faveur de la parité, et de constituer à cette fin des groupes de discussion. L'important est que le réseau de consultations soit dense, car c'est en priorité par ce biais que les décideurs politiques gagneront la confiance du public et seront avertis en cas de conséquences inattendues. Il importe de construire des relations à long terme et de diversifier les parties prenantes à consulter. Il faudra accorder une attention particulière aux relations avec les parties prenantes socialement marginalisées, telles que les commerçantes transfrontalières informelles. Cela prend du temps, mais ce point est capital si l'on veut s'assurer que les négociations commerciales, les processus et les résultats produits soient sensibles à la notion de genre et aux problématiques sociales.

Les décideurs politiques se doivent d'être à l'écoute des consultations qui seront menées et d'en tirer des enseignements afin d'adapter leurs politiques et leurs programmes d'intervention en conséquence : en renforçant l'impact des effets positifs au fur et à mesure qu'ils se manifestent,

³⁰ Le type de données à recueillir et les exigences en matière de méthode pour assurer un suivi fiable de l'impact des accords commerciaux feront l'objet d'un autre Document technique dans le cadre de ce projet.

voire en alertant les organes responsables quant à la nécessité de mettre en place des mesures compensatoires pour contrebalancer des effets négatifs constatés.

En conclusion, le défi de la politique commerciale en matière d'égalité de genres consiste à veiller à ce que les règles commerciales fassent progresser la parité et soient en harmonie avec les objectifs et les cadres politiques nationaux, en particulier lorsque ceux-ci sont orientés vers les ODD des Nations unies. Les clauses sur le genre dans les accords commerciaux doivent être déplacées de la périphérie vers le centre, c'est-à-dire des principes vers des engagements. Les modalités relatives au suivi et à la collecte de données peuvent être renforcées, par exemple en fixant, dans le cadre du processus d'examen des politiques commerciales de l'OMC, des normes plus contraignantes pour les rapports sur les politiques commerciales comportant la dimension de genre. Dans les nouveaux accords commerciaux, les engagements complétés par des mécanismes de mise en œuvre auront un effet de levier maximum. Ceux-ci équivaudront à un ensemble de réserves, si bien qu'en dernier ressort, le non-respect des engagements entraînera la suspension totale ou partielle de l'accord en obérant les avantages qu'il procure.

La tâche ô combien ardue qui attend les partisans d'une meilleure parité en matière de politique commerciale consistera à s'appuyer sur les options présentées dans ce guide, à réaliser des ACS et des AIG pour leur propre compte, à travailler avec les ministères du Commerce pour qu'ils soient plus ambitieux en matière d'insertion de mesures d'égalité de genres dans la politique commerciale ; elle visera aussi à identifier le meilleur type de dispositions commerciales respectueuses du genre qu soient applicables et à proposer des mesures précises à inclure dans les accords. Par ailleurs, ces protagonistes peuvent contribuer à une meilleure collaboration entre les ministères du Commerce et des Droits de la femme tout en participant à des consultations sur la définition et le suivi de la politique commerciale.

6 BIBLIOGRAPHIE

Alai, Padideh and Renata Vargas Amaral 2019: The Importance and Complexity of Mainstreaming Gender in Trade Agreements, Center for International Governance Innovation, octobre

Amin, Mohammed 2014: The Critical Importance of Data Collection Efforts in Developing Countries: The Case of Gender, Enterprise Note no. 31

Bacchetta, Marc, Emmanuel Milet and José-Antonio Monteiro (eds) 2019: Making Globalization More Inclusive. Lessons from experience with adjustment policies, Organisation mondiale du commerce, Genève

Banque mondiale 2020: Rapport sur le développement dans le monde. Le commerce au service du développement à l'ère de la mondialisation des chaînes de valeur, Washington DC. Banque mondiale

Cadot, Olivier, Ana Fernandes, Julien Gourdon, and Aaditya Mattoo 2011: Impact Evaluation of Trade Interventions: Paving the Way, Banque mondiale Policy Research Working Paper 5877, novembre

CCI (Centre du commerce international) 2015: Unlocking Markets for Women to Trade, Genève: CCI

CEA 2020: Intégration des questions de genre dans les stratégies nationales de mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine : Une voie inclusive et durable vers l'égalité des sexes en Afrique, par Nadira Bayat, Centre africain pour les politiques africaines de la Commission économique pour l'Afrique (CEA)

CEPALC Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes 2019: Women's autonomy in changing economic scenarios (LC/CRM.14/3), Santiago.

CIGI (Centre for International Governance Innovation) 2018: Reshaping Trade through Women's Economic Empowerment, Special Report

CNUCED 2018: East African Community Regional Integration: Trade and Gender Implications, Voir Publications CNUCED/DITC/2017/2, New York, NY: United Nations

Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess 2018: The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, DC: Banque mondiale

Der Boghossian, Anoush 2019a: Trade Policies Supporting Women's Economic Empowerment: Trends in WTO Members WTO Staff Working Paper ERSD-2019-07, avril

Der Boghossian, Anoush 2019b: Women's Economic Empowerment: An inherent part of Aid for Trade, WTO Staff Working Paper ERSD-2019-08, mai

Doss, Cheryl, Carmen Diana Deere, Abena Odoro, and Hema Swaminathan 2014: The Gender Asset and Wealth Gaps. *Development* 57:3-4, 400-409

EIGE (Institut européen pour l'égalité entre les hommes et les femmes) 2019: Gender Planning, Bruxelles à <https://eige.europa.eu/gender-mainstreaming>

Engen, Lars 2017: Enhancing the Contribution of Preferential Trade Agreements to Inclusive and Equitable Trade. UNESCAP Background Paper 01/2017

FAO La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010-2011. Comblent le fossé entre les hommes et les femmes pour soutenir le développement.

Ferrant, Gaele and Alexandre Kolev 2016: Does gender discrimination in social institutions matter for long-term growth? Cross-country evidence OECD Development Centre Working Paper no 330, mars.

Fontana, Marzia 2016: Gender Equality in Trade Agreements, Directorate General for Internal Policies Policy Department C: Citizens' Rights and Constitutional Affairs, Women's Rights and Gender Equality, Parlement européen

- Frohmann, Alicia 2017: Gender Equality and Trade Policy, World Trade Institute, Working Paper No. 24/2017, décembre
- Frohmann, Alicia 2019: Herramientas de política comercial para contribuir a la igualdad de género, Serie Comercio Internacional N°153. Comisión Económica para América Latina, CEPAL.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 2019: Rapport sur l'entrepreneuriat féminin 2018/2019.
- Hughes, Valerie, 2019: Gender Chapters in Trade Agreements: Nice Rhetoric or Sound Policy?
- Kabeer, Naila 2016: Gender Equality, Economic Growth, and Women's Agency: the "Endless Variety" and "Monotonous Similarity" of Patriarchal Constraints, *Feminist Economics*, 22:1, 295-321
- MGI (MacKinsey Global Institute) 2015: The Power of Parity: How Advancing Women's Equality can add \$12 trillion to Global Growth, septembre
- Molyneux, Maxine 1985: Mobilization without Emancipation? Women's Interests, the State, and Revolution in Nicaragua, *Feminist Studies*, 11:2, 227-254.
- Monteiro, José-Antonio 2018: Gender-related Provisions in Regional Trade Agreements, Staff Working Paper ERSD-2018-15, WTO, Genève, décembre
- Moser, Caroline 1993: Gender planning and development: Theory, practice and training, Routledge, New York, 1993.
- OCDE 2019: Enabling Women's Economic Empowerment: New Approaches to Unpaid Care Work in Developing Countries, OCDE Publishing, Paris.
- OIT (Organisation internationale du travail) 2015: Les femmes au Travail, Tendances 2016, Bureau international du travail, Genève
- OIT (Organisation internationale du travail) 2018: Rapport mondial sur les salaires 2018-2019. Quelles sont les causes derrière les écarts salariaux entre hommes et femmes ? Genève
- OIT 2016: Studies on Growth and Equity: Assessment of labour provisions in trade and investment arrangements, International Labour Office, Genève
- OIT 2018: Global Wage Report 2018/19: What lies behind gender pay gaps, Bureau international du travail, Genève
- ONU Femmes 2015: Les progrès des femmes dans le monde 2015-2016 : Transformer les économies, réaliser les droits Nations Unies, New York.
- ONU Femmes 2016: Towards Gender Equality in Vietnam: Making Inclusive Growth Work for Women, ONU Femmes
- ONU Femmes 2016: Towards Gender Equality in Vietnam: Making Inclusive Growth Work for Women, ONU Femmes
- Park, Albert, Gaurav Nayyar and Patrick Low 2013: Supply Chain Perspectives and Issues, A Literature Review, OMC and Fung Global Institute
- Seguino, Stephanie and Elissa Braunstein 2019: The Costs of Exclusion: Gender Job Segregation, Structural Change and the Labour Share of Income, in: *Development and Change* 50:4, 976-1008.
- Shaffer, Gregory, and Tom Ginsburg 2012: The Empirical Turn in International Legal Scholarship, *American Journal of International Law*, 106:1, 1-46.
- Smith, Chris 2019: Human Rights and Trade Deals, Lords Library Research Briefing LLN-2019-0117, House of Lords, UK, 3 octobre.
- Stevenson, Lois 2016: Evolution of Public Policy Support for Women's Entrepreneurship in OECD and G20 Countries - Background Paper, prepared for the OCDE, décembre, mimeo

UE 2019: Guide to the EU-Vietnam Trade and Investment Agreements, mars.

Vuilup, Elina 2015: La politique commerciale de l'Union : de l'indifférence aux questions d'égalité hommes-femmes à leur prise en compte ? Direction générale des politiques externes de l'Union, Département thématique, Parlement européen, juillet

WBL (Women, Business and the Law), Women, Business and the Law Reports, Washington, DC. Banque mondiale. (Les femmes, l'entreprise et le droit), diverses années. Rapports sur « Les femmes, l'entreprise et le droit », Washington DC, Banque mondiale

Williams, Mariama 2003: Gender Mainstreaming in the Multilateral Trading System. A handbook for policy-makers and other stakeholders, Secrétariat du Commonwealth

Williams, Mariama 2017: Gender Equality in EU Trade Agreements: Perspectives from the South. 17 mai 2017 Hearing on Gender Equality in EU Trade Agreements. Droits des femmes et égalité des genres (FEMM). Parlement européen

World Economic Forum 2020: (Forum économique Mondial) Global Gender Gap Report (Rapport sur les inégalités entre les genres) 2020.

7 ANNEXE

Termes clés dans la terminologie relative au commerce

Accès au marché : ensemble de règles universelles et d'engagements spécifiques des membres, régissant la vente de produits - biens et services - dans un pays particulier (marché), qui garantit que les produits fabriqués à l'étranger peuvent être vendus aux mêmes conditions que les produits fabriqués localement.

Accords commerciaux régionaux (ACR) : ce sont des accords commerciaux préférentiels réciproques entre deux pays (accords bilatéraux) ou des groupes de pays (accords multilatéraux). Ils sont autorisés par l'OMC sous réserve de certaines règles ; l'OMC en tient le registre et exerce sur eux un certain contrôle.

Agriculture : l'Accord sur l'agriculture, entré en vigueur le 1er janvier 1995, a créé "un système d'échange de produits agricoles équitable et axé sur le marché" visant à corriger les distorsions dans le commerce agricole provoquées par les subventions et des barrières commerciales élevées, ainsi qu'à améliorer les moyens d'existence des agriculteurs.

Cadre intégré renforcé (CIR) : fonds largement doté, destiné à soutenir la mise en œuvre de l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) par les pays les moins avancés. Le financement provient de pays donateurs dans le cadre de leurs budgets consacrés à l'aide (développement international ou aide au développement outremer). Les programmes de l'«Aide pour le Commerce» (AfT), également financés par des donateurs, soutiennent des activités analogues dans les pays en développement à revenu moyen.

Commerce électronique : défini en tant que "production, distribution, promotion, vente et distribution de biens et de services par des réseaux de télécommunications ", la Déclaration sur le commerce électronique mondial (1998) a donné lieu à la création d'un Programme de travail sur le commerce électronique visant à examiner périodiquement le traitement du commerce électronique dans le cadre juridique du GATT de 1994. Il n'existe pas encore de projet de texte en vue d'un éventuel accord.

Commerce transfrontalier informel : commerce effectué par de petits commerçants non enregistrés, que ce soit à titre individuel ou en tant que société, généralement axé sur la vente de marchandises (produits alimentaires, articles de ménage, vêtements etc..) sur des marchés proches d'une frontière internationale, mais parfois au-delà, dans des provinces plus éloignées.

Commerce transfrontalier : commerce entre pays voisins, qui fait généralement référence au transport par voie terrestre (c'est-à-dire aux marchandises transportées par route ou par rail) par opposition au transport maritime ou aérien.

Disciplines : l'OMC utilise des "disciplines" pour désigner toute règle régissant les mesures contenues dans tout domaine lié au commerce relevant de sa compétence.

Droits de douane : taxe imposée par un pays sur les biens et les services importés d'un autre pays ou exportés vers celui-ci, destinée à générer des recettes et, pour les importations, à protéger les marchés locaux en rendant les importations moins attrayantes, et, concernant les exportations, à assurer l'approvisionnement des marchés locaux (indépendamment du prix).

Équivalence : référence aux modes de coopération en matière de réglementation – par exemple, lorsqu'un État reconnaît et respecte les normes et les régimes réglementaires d'un autre État, même s'ils sont différents des siens.

Facilitation des échanges : l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC vise à simplifier, moderniser et harmoniser les processus d'exportation et d'importation. Il contient des dispositions visant à accélérer le mouvement, la mainlevée et le dédouanement des marchandises, qu'elles soient en transit ou destinées à la production ou à la consommation dans un pays donné. Voir CIR.

GATT : l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (1947) était un accord de libre-échange de l'après-guerre ; son but était de promouvoir le commerce international en supprimant les droits de douane qui entravaient la circulation des marchandises entre les pays. Il a été intégré à l'un des trois piliers de l'OMC lors de sa création en 1995, en même temps qu'une série d'autres accords commerciaux mondiaux, couvrant un large éventail d'autres produits et disciplines qui avaient été négociés au cours des années précédentes.

Indice de restrictivité des échanges (IRE) : tout indice détaillant les mesures politiques appliquées par les États qui restreignent les échanges. Il s'avère particulièrement utile si l'on veut mieux comprendre les obstacles au commerce international dans le domaine des services.

Instruments : ensemble d'instruments juridiques élaborés sur la base de l'Accord de Marrakech à l'origine de la création de l'OMC (instruments de ratification, d'acceptation, d'accession et de retrait), qui régissent l'adhésion des membres des accords régionaux aux règles du commerce.

Investissements : l'Accord sur les mesures d'investissement liées au commerce (MIC), qui est entré en vigueur en janvier 1995, est la mesure phare de l'OMC concernant les investissements. Il interdit toute mesure appliquée par un membre qui opère une discrimination ou limite des montants importants de flux légal d'argent (capital) destinés à être investis, soit dans une nouvelle entreprise ou une unité de production (investissement étranger direct), soit dans une entreprise ou une unité de production préexistante (investissement étranger indirect).

Marchés publics : les marchés publics de biens et de services représentent une partie importante du marché intérieur d'un pays et un marché pour les prestataires étrangers. L'Accord plurilatéral sur les marchés publics (AMP) (1996) permet à des prestataires/producteurs d'un pays de faire des appels d'offres dans d'autres pays, au-delà de certains seuils financiers. L'AMP met l'accent sur la transparence et la non-discrimination, et garantit la rentabilité optimale des achats publics.

Mesures compensatoires : sanctions (droits de douane etc) qu'un pays peut imposer, selon les règles de l'OMC et dans certaines conditions, sur les importations en provenance d'un pays donné pour compenser le préjudice subi par les producteurs locaux par des subventions abusives aux marchandises exportées par ce pays.

Normes et certifications : les 'normes' sont des caractéristiques auxquelles les marchandises doivent satisfaire, et les certifications font référence aux processus permettant de valider la conformité aux normes. L'OMC stipule une série de normes et de certifications - par exemple, des mesures sanitaires et phytosanitaires concernant les denrées alimentaires et les produits agricoles - qui peuvent habiliter les États membres à intervenir dans le commerce afin de protéger la vie ou la santé humaine, animale ou végétale.

Obstacles (ou mesures) non tarifaires : mesures autres que les tarifs douaniers - par exemple : interdictions d'importation, règles d'origine discriminatoires, problèmes de procédure, aides d'État - qui limitent l'importation ou l'exportation de biens et de services.

Plurilatéraux : accords plurilatéraux de l'OMC négociés et adoptés parmi des sous-groupes de membres de l'OMC, le nombre des parties à ces accords et leur composition variant au cas par cas.

Postes frontières et formalités douanières : postes d'inspection à la frontière entre deux pays où sont contrôlés les produits quant à leur conformité aux règlements sanitaires, aux règles de sécurité et aux règles d'origine, ainsi que les personnes (commerçants) quant à leur statut au regard de la législation sur l'immigration, et où sont appliqués des droits de douane et des frais administratifs appropriés pour les produits/personnes.

Propriété intellectuelle (PI) : l'Accord sur les ADPIC (janvier 1995) facilite les échanges et résout les différends relatifs à la propriété intellectuelle, qui désigne toute "œuvre de l'esprit", - marques, logiciels, œuvres artistiques, logos, etc. Le développement des TIC a considérablement augmenté l'importance de la propriété intellectuelle. Dans les entreprises situées aux États-Unis, les biens intangibles (PI et réputation) ont nettement plus d'importance que les biens tangibles (équipements et biens immobiliers).

Services : l'AGCS, ou Accord général sur le commerce des services (janvier 1995), couvre 12 secteurs, notamment les services aux entreprises et les services financiers, la santé, l'éducation, la distribution et les transports, dans le but d'ouvrir les marchés intérieurs aux marchés mondiaux et de supprimer les obstacles (généralement réglementaires) au commerce.

Subventions : sommes données par un gouvernement à un individu, une entreprise, une industrie ou un autre État pour les aider à continuer à produire ou à fournir des biens et des services à un taux commercialement viable. Toute négociation portant sur la production ou la vente de biens nationaux ou l'exportation de biens vers un pays étranger est soumise à des "disciplines multilatérales" visant à uniformiser les règles du jeu et à garantir que les producteurs d'un pays ne bénéficient pas d'avantages injustes par rapport à ceux d'un autre pays par le biais de subventions.